ملٹی لیول مارکیٹنگ

(Multi Level Marketing)

اقسام واحکام



مرتب

حضرت مفتی احمد اللہ نثار صاحب قاسمی نقشبندی مجددی دامت برکاتہم

خلیفہ مجاز محبوب العلماء والصلحاء حضرت مولانا حافظ پیر ذوالفقار احمد صاحب نقشبندی مجددی دامت برکاتہم

وناظم دارالعلوم رشیدیہ حیدرآباد

ناشر

دارالعلوم رشیدیہ

ملٹی لیول مارکیٹنگ

Multi level marketing

اقسام واحکام

مرتب

مُفتی اَحمد اللہ نِثار قاسمی

ناظم دارالعلوم رشیدیہ وصدر دارالافتاء والارشاد حیدرآباد

ناشر

دارالعلوم رشیدیہ

زیر انتظام: رشیدیہ ایجوکیشنل چیریٹیبل اینڈ ویلفیئر ٹرسٹ

تفصیلات

نام کتاب : نیٹ ورک مارکیٹنگ اقسام واحکام

مرتب : مفتی احمداللہ نثار قاسمی

اشاعت : 2022ء

تعداد صفحات : ۱۰۲

ناشر : دارالعلوم رشیدیہ مہدی پٹنم

ملنے کے پتے

دارالعلوم رشیدیہ مہدی پٹنم، حیدرآباد 918341658711

مکتبہ کلیمیہ ناملی، حیدرآباد..........9885655591-9030474265

مجلس علمی ضلع کڈپہ..................106069333-9985777372

عثمان بک ڈپو کڈپہ.............9573338741

فہرس

غبارِ خاطر

ترقی یافتہ سماج میں مختلف قسم کے بزنس کا رواج عام ہو چکا ہے، جن میں ڈائریکٹر مارکیٹنگ اورنیٹ ورک مارکیٹنگ زیادہ مشہور ہیں،بعض کمپنیاں غیر معروف ہیں اوربعض کی اس میدان میں زیادہ دھوم ہے، بڑے بڑے پروگرام اورسمینار کئے جاتے ہیں اور بہت دلکش اسکیمیں بیان کی جاتی ہیں، معاشرے کے بے روزگار نوجوانوں کوخوب مائل کیا جاتا ہے،کوئی کوئی برسرِروزگار ہو جاتا ہے،مگر زیادہ تر لوگ بڑے بننے کی امید پر مزدور ہی بن کر جی لیتے ہیں،اوربعض لوگ سائیڈ بزنس Side business کے طور پر ان کاروباروں کواپنانا چاہتے ہیں۔

حقیقت سے ناواقف کاروں کے لئے یہ بات بہت بھاتی ہے کہ'' کمپنی کا بنیادی تصور یہ ہے کہ جورقم اشیاءکوفروخت کرنے کے لئے اشتہار بازی پرخرچ ہوتی ہے،اور درمیانی افراد پرتقسیم ہو جاتی ہے، بجائے اس کےکمپنی چاہتی ہے کہ ایک صارف کمپنی کی اشیاء کے معیار سے مطمئن ہونے کے بعد اس کو دوسروں تک پہنچائے،اوراس طرح کمپنی کا کاروبارفروغ پائے، اورمنافع میں سے ایک حصہ بطورانعام خود صارفین میں تقسیم کردیا جائے''۔لیکن ایک مسلمان کے لئے فائدہ مند کاروبار وہ ہے جوشرعی احکام کے موافق ہو،جس کو کرنے کے بعد اللہ رب العزت کی بارگاہ میں مجرم شمار نہ ہو۔

ملٹی لیول مارکٹنگ کی بالعموم کمپنیوں میں جو باتیں ذکر کی گئی ہیں،اُن میں چند چیزیں فرضی ہوتی ہیں،نفس الامر میں اُن کا کوئی وجودنہیں ہوتا ہے،یا ہوتا بھی ہے تو ابتداءً پتہ نہیں چلتا، بلکہ مبتلاء ہو کر جب بندہ نکلنا چاہتا ہےتو پتہ چلتا ہے یا وہ باتیں صرف استفتاء کے ذریعہ جواز کی شکل پیدا کرنے کے لئے ہی لکھی جاتی ہیں،چنانچہ(vestige) کمپنی ،جس نے سوالات میں غلط بیانی سے کام لے کر دارالعلوم ندوۃ العلماءلکھنؤ سے جواز کا فتوی حاصل کرلیا،

جب کہ اس کمپنی کا طریقہ کار بھی شرعاًناجائز ہے؛مگر ندوۃ العلماء کا فتوی دکھا کر عام مسلمانوں کو دھوکہ دیا جاتا ہے؛ جبکہ اس فتوی سے دارالافتاءندوۃ العلماء نے رجوع کرلیاہے،اور یہ بھی حقیقت ہے کہ اگر کوئی سائل مسئلہ کی غلط بیانی کر کے جواز کا فتوی مفتی صاحب سے حاصل بھی کرلےتو کیاعنداللہ وہ جائز قرار دیا جائے گا؟

ملٹی لیول مارکیٹنگ کا طریقہ بالکل نیا نہیں ہے؛لیکن چونکہ یہ طریقہ شرعاًدرست نہیں ہے،اس لئے مختلف قسم کی تبدیلیوں کے ساتھ عوام کو یہ باور کرانے کی کوشش کی جاتی ہے، کہ یہ طریقہ شرعاًدرست ہےاورتجارت ومعیشت کی نئی صورتیں سامنے آتی ہیں،تو دینی مزاج رکھنے والا مسلمان اس کی شرعی حیثیت سے واقف ہونا ضروری سمجھتا ہے،منصوص مسائل کا جواب دینا اربابِ افتاء کے لیے آسان ہوتا ہے،البتہ مجتہد فیہ مسائل جن کی نظیر فقہ میں غور کرنے سے ملتی ہے،ان کا شرعی حکم بتانا کسی قدروقت طلب کام ہوتا ہے،حرام وحلال کے تعین کے لیے گہرا علم درکار ہوتا ہے،یہ ایسا نازک مرحلہ ہے،کہ جس طرح حرام کو حلال کہنا جائز نہیں،اسی طرح حلال کو حرام کہنا بھی درست نہیں ہے،ایسے مسائل میں علماء بہت احتیاط سے فتوی دیتے ہیں،اس لئے مفتیانِ کرام کے فتاوی کو ہلکے میں لینا اپنی آخرت برباد کرلینا ہے۔

ملٹی لیول کمپنیوں کی تائید کرنا گویا کمپنی کے ذمہ داران اور چندلوگوں کے مفاد کی خاطر عوام کو دھوکہ میں مبتلا کرنے کی تائید کرنا ہے،"سودی نظام" کی جس بنیادی خرابی (ترکیز دولت) کی وجہ سے اسلام نے اسے حرام قرار دیا تو کوئی ایسا نظام جوسودی نظام سے بھی زیادہ مہلک ہو،تو اس کی تائید اسلام کیسے کرسکتا ہے؟اورجب خود سودی نظام نے"نیٹ ورکنگ" کو مسترد کردیا ہے،تو"اسلامی نظامِ دولت" میں اسکی کیسے گنجائش ہوسکتی ہے؟۔

لٹریچر میں یہ وضاحت کی جاتی ہے کہ ہماری اس کمپنی کا ممبر بننے میں خسارے کا کوئی امکان نہیں،No Risk کے الفاظ ان کے لٹریچر پر لکھے ہوتے ہیں،بغیر رِسک لئے پیسہ

کمانے کی شکل ہی ہوس کا شکار بنا دیتی ہے، اس اسکیم سے نہ حقیقی دولت میں اضافہ ہوتا ہے نہ پیداوار بڑھتی ہے، بلکہ تجارت کے نام پر جوابازی ہوتی ہے، کم پیسے اور کم وقت میں زیادہ سے زیادہ کمانے کی ہوس ہے، اس میں بالخصوص ہر اپنا اپنوں کی وجہ سے ہی پھنستا ہے، اسلام میں بیع وشراء کے لئے دور دور تک اس قسم کی تجارت کا نمونہ نہیں ملتا۔

جو اس کا ممبر بنتا ہے اسے کمپنی کا سامان خریدنا ہوتا ہے، سوال یہ ہے کہ ایک شخص کو سامان خریدنے کی ضرورت ہے تو اس کو ممبر کیوں بنالیا جاتا ہے؟ اور اس کے ذمہ دوسروں کو ممبر بنانے کی شرط کیوں لگائی جاتی ہے؟ اور اگر کمپنی کو اپنے پروڈکٹ کی تجارت کے لئے ملازم چاہئے تو ملازم کو ہی سامان کیوں فروخت کیا جاتا ہے؟ مصنوعات کی خرید و فروخت ایک چیز ہے اور دوسروں کو ترغیب دے کر کسی کمپنی کی ایک اسکیم کا ممبر بنانا دوسری بات؛ مگر یہاں دونوں کو ایک ہی کیوں کر دیا جاتا ہے، اگر ان مصنوعات سے عوام کا فائدہ ہی مقصود ہے اور وہ سامان واقعی اتنے معیاری اور ضرورت کو پورا کرتے ہیں تو انھیں براہِ راست مارکیٹ میں کیوں نہیں لایا جاتا ہے؟ دوسری معروف کمپنیوں کی طرح اپنے ”cell agent“ سے کیوں کام نہیں لیا جاتا کہ وہ اس کی مصنوعات کو بازار میں فروخت کریں اور اس پر کمیشن حاصل کریں؟۔

ناکامی کا نقد فائدہ حاصل ہونے والا تجربہ ہے، جو کامیابی سے حاصل نہیں ہوسکتا ہے، چینل مارکیٹنگ میں پائی جانے والی خرابیوں کے باوجود کیا اسلام اسے جائز کہہ سکتا ہے؟ ایک کو مالدار بنا کر باقی کو بھکاری بنا دینا عقلمندی ہے، جوئے کے وجہ سے آج بھی لوگ اپنی گھر والی کو گروی رکھ دیتے ہیں، پوری دنیا کی دولت پچاس پچیس لوگوں کے پاس اسلامی نظامِ معیشت کے خلاف ہے ”capitalism“ کو سمجھے بغیر اسلام کے معاشی نظام کی حکمتِ علمی سمجھ میں نہیں آسکتی، انسانیت سے کھلواڑ کے بعد معیشت مضبوط نہیں ہوسکتی، انسان اپنی ضروریات کی تکمیل لئے کم پریشان ہے، اپنی خواہشات کی تکمیل کے لئے زیادہ پریشان

ہے،ضرورتوں کی وجہ مقروض ہونے والوں کی تعداد کم اورخواہشات کی وجہ سے مقروض ہونے والوں کی تعداد زیادہ ہے،قرض سے مقدر نہ بدلتا ہے اور نہ بڑھتا ہے،سادگی کی زندگی قرض کی زندگی سے بہتر ہے "capitalism" کے نظام سے خواہشات کو بڑھا کر مقروض بنانے کی محنت کی جاتی ہے، موجودہ گھر،فون،گاڑی سے بہتر گاڑی دکھا کرسودی قرض کا شکار بنادیا جاتا ہے،موجود پر راضی رہنے کے بجائے مفقود کو پانے کی فکر ہے،نتیجۃً موجود سے بھی محروم ہوجاتا ہے۔

جو کمائیں حلال سے کمائیں،یقین رکھیں روزی مکمل ہونے سے پہلے موت نہیں آسکتی، کمائی کی فکر میں اللہ کی معصیت پر جری نہ بنادے،اللہ تعالی کے خزانے اسکی نافرمانی کے ساتھ حاصل نہیں کئے جاتے۔"أنه لن تموت نفس حتى تستكمل رزقها وأجلها، فأجملوا في الطلب ولا يحملنكم استبطاء الرزق على أن تطلبوه بمعصية الله فإن ما عند الله لا ينال إلا بطاعته"

اپنے بنے بنائے کاروبار اور ذریعۂ معاش کو برباد نہ ہونے سے بچانے کی فکر کریں چینل مارکیٹنگ کی "income" چھیکے سے گرنے والے چھیتڑے اور، چائے کی پتیلی کی ملائی کی طرح ہے، جسے پانے بلّی اور کتے منہ کھولے رہتے ہیں،ملتا تو کم ہے مگر لالچ اور وقت بہت برباد ہو جاتا ہے، مال کی محبت سے کوئی خالی نہیں ہے،لٹ نے سے پہلے اہلِ علم سے پوچھ لیں،ضمیر فروش وکیلوں کے پاس جانے سے پہلے،روشن ضمیر علماء کے پاس جائیں۔الحمدللہ چینل مارکیٹنگ کے عنوان پر فقیہ اکیڈمیوں کی طرف سے بہت لکھا گیا ہے، بہت سے اہلِ علم کی تحقیقات ہیں،اسی کو اختصار میں پیش کیا گیا ہے،اللہ قبولیت فرمائے اور بامقصد بنائے۔آمین۔

مفتی احمد اللہ نثار قاسمی
ناظم دارالعلوم رشیدیہ مہدی پٹنم حیدرآباد

تاثرات وتائیدی کلمات

حضرت مولانا مفتی ابوبکر جابر قاسمی
ناظم کھف الایمان ٹرسٹ صفدر نگر حیدرآباد

نحمدہ و نصلی نسلم علی رسولہ الکریم۔ امابعد

تجارت ومعاملات بھی اسلام کا اہم شعبہ ہے،لقمہ ناپاک ہونے سے دل ،روح اور خیالات ناپاک ہوجاتے ہیں،درہم ودینار نہ ہوتو مسلمان کا ایمان بھی خطرہ میں پڑ جاتا ہے دشمن سازشیں کرتارہتاہے ہماری مالی صلاحیتوں کو کمزور کرنے کی ،اور ہم لگے ہوئے ہیں رسومات اوردھوکہ بازوں کے حوالہ ہونے کے لئے،مال کی نعت کی قدر کرنا چاہئے،کتنی محنت کے بعد حلال مال حاصل ہوتا ہے،دین کے کتنے ہی اہم تقاضے ہیں جن پر مال لگایا جانا چاہئے،دھوکہ نہ دینا کمالِ ایمان کی علامت ہے،دھوکہ نہ کھانا کمالِ عقل کی دلیل ہے،حرام آمدنی شروع ہونے کے بعد توبہ کرنا دشوار ہوتا ہے،کسی تجارت میں ہاتھ ڈالنے سے پہلے علماء کرام سے اگر پوچھا جائے تو واقعتاً فائدہ ہوتا ہے،تجارتی بڑے بڑے معاملات انجام دے لینے کے بعد علماء کرام سے پوچھا جائے تو حرام حلال نہیں ہوتا،لٹا ہوا پیسہ واپس نہیں آتا۔علماء کرام اپنی اس ذمہ داری کو بھی نبھانے کی کوشش کررہے ہیں،مفتی احمد اللہ نثار قاسمی دامت برکاتہم ناظم و بانی دارالعلوم رشیدیہ،حیدرآباد نے سوصفحات کے کتابچہ ”ملٹی لیول مارکیٹنگ ،اقسام واحکام“ میں متعلقہ موضوع کے سارے پہلوؤں کا بہترین انداز میں حق ادا کردیا ہے،طالبِ حق کے لئے اتنا بہت کافی ہے،ماشاءاللہ مختصر علمی اس طرح کی کتابیں امت مسلمہ کو ضرور نفع پہونچائیں گی۔

فجزاہ اللہ احسن الجزاء۔اللہ تعالی اس تحقیقی کاوش کو قبول فرمائے۔ذخیرۂ آخرت بنائے۔ (آمین)

(مفتی) ابوبکر جابر قاسمی (دامت برکاتہم)
۱۱/ربیع الثانی/۱۴۴۴ھ ۶/نومبر/۲۰۲۲ء

پہلا باب

ملٹی لیول مارکیٹنگ اسکیم کی تاریخ

ملٹی لیول مارکیٹنگ اسکیم اپنی تاریخ کے اعتبار سے چارلس پونزی (Charles Ponzi) کے نام سے موسوم ایک Pyramid (مخروطی،مثلث نما) اسکیم سے وابستہ ہے، چارلس پونزی نام کے ایک شخص نے ۱۹۲۰ء میں انگلینڈ کے ہزاروں باشندوں کو بے وقوف بنایا تھا اور سرمایہ لگانے والوں سے یہ وعدہ کیا تھا کہ وہ انھیں بینک کے ۵/فی صد نفع کے مقابلے میں ۹۰/دنوں میں ۴۰/فی صد منافع دے گا، آج کئی دہائیاں گزر جانے کے بعد بھی اس کی اسکیم مختلف شکلوں میں اس بنیاد پر کام کر رہی ہے کہ ''زید کو لوٹ کر حامد کو منافع دو''۔ اس ابتدائی اسکیم کی ترقی یافتہ شکل ''ملٹی لیول مارکیٹنگ'' (MLM) ہے، اب یہ دنیا کے 150 ممالک میں پھیل چکا ہے۔(۱)

"نیٹ ورک مارکیٹنگ" تعارف

[۱] ملٹی لیول مارکیٹنگ (Multi Level Marketing) یا "نیٹ ورک مارکیٹنگ" میں ایک آدمی کمپنی کا ممبر بنتا ہے، وہ دوسروں کو ممبر بناتا ہے، پھر یہ سب بہت سے لوگوں کو اپنے تحت ممبر بناتے ہیں، اس طرح ایک دوسرے سے ملی ہوئی سلسلہ وار تجارت کی یہ صورت مکڑی کے "جال" کے مشابہ بن جاتی ہے، اس کو "مختلف السطح تجارت" بھی کہا جاتا ہے، کیونکہ اس میں ہر ممبر کی سطح اور حیثیت برابر نہیں ہوتی؛ بلکہ جو پہلے شامل ہوں، ان کی اونچی اور زیادہ نفع بخش اور بعد والوں کی نیچی اور کم نفع والی حیثیت ہوتی ہے، اس میں گاجر ومولی کو اُلٹ کر جو صورت بنتی ہے، وہی شکل اس کی ہوتی ہے، کہ پہلے ایک ممبر ہوتا ہے، پھر اس سے متصل ممبران پھیلتے چلے جاتے ہیں۔

[۲] ملٹی لیول مارکیٹنگ کمپنی کی مصنوعات کھلی مارکیٹ میں فروخت نہیں ہوتیں؛ بلکہ جو

(۱) ماہنامہ علمی ترجمان القرآن، فضل الرحمن فریدی، ستمبر ۲۰۰۳ء

شخص کمپنی کا ممبر بنتا ہے،بعض کمپنیاں اسی کو کمپنی کی مصنوعات فراہم کرتی ہیں،بعض کمپنیاں ممبر کے علاوہ کسی اور کو فروخت کرتی ہے،لیکن ممبر کی طرح ڈسکاونٹ نہیں دیا جاتا۔

[۳] خریدار کو خریدی ہوئی اشیاء کے ساتھ کمپنی ترغیب دیتی ہے کہ اپنے تحت مزید ممبر بنائیں،کمپنی کا سامان فروخت کرنے میں تعاون کریں،جو خریدار لوگوں کو ممبر بنا کر کمپنی سے سامان خریدنے کے لیے آمادہ کرتا ہے،اس پر کمپنی کمیشن (Commission) دیتی ہے۔

[۴] یہ کمیشن صرف ان خریداروں تک محدود نہیں رہتا، جن کو پہلے شخص نے خریدار بنایا ہے؛ بلکہ اس کے ذریعہ بنے ہوئے خریدار اور ممبر کے ذریعہ آگے جتنے خریدار اور ممبر تیار ہوں گے،ان کی خریداری پر بھی پہلے شخص کو کمیشن ملتا رہتا ہے۔

[۵] کبھی مرحلہ وار یہ سلسلہ بہت آگے تک چلا جاتا ہے، یہاں تک کہ دسویں مرحلہ میں ممبروں کی تعداد ایک ہزار چوبیس ۱۰۲۴/اور کل ممبران کی تعداد ۲۰۴۶/ہو جاتی ہے۔

[۶] ممبروں کو دیے جانے والے کمیشن میں بھی ضابطہ کے مطابق فی صدی اضافہ ہوتا رہتا ہے،اور اس اضافہ کی حد بعض کمپنیوں میں متعین ہوتی ہے،مثلاً ایموے (Amway) میں اکیس فی صد (21٪) تک ہی کمیشن ہوتا ہے؛ البتہ غیر معمولی کارکردگی یا خریداری کی مخصوص سطح پر پہنچنے پر کمپنی متعینہ کمیشن پر کچھ رقم اعزازی طور پر رائلٹی (Royalty) کے نام سے دیتی ہے۔

[۷] بعض کمپنیوں میں کمیشن پانے کے لئے اپنے تحت محض ممبر بنانا ہی کافی نہیں ہے؛ بلکہ مخصوص تعداد کی شرط ہوتی ہے،مثلاً افراد کی مجموعی تعداد کم از کم نو اس طور پر ہونا کہ ہر مرحلہ میں کم از کم تین ممبر ہوں تب ہی کمپنی کمیشن جاری کرے گی،ایک بار کمیشن پالینے کے بعد پھر نو ممبران کی زیادتی شرط ہوتی ہے،اور بعض کمپنیوں میں تعداد کی قید نہیں ہوتی ہے۔(۱)

[۸] کوئی آدمی راست ممبر نہیں بن سکتا؛ بلکہ اس کو بھی کسی کے تحت ہی ممبر بننا پڑتا

---

(۱) سہ ماہی بحث ونظر ص ۱۶۵:، ۱۶۶

ہے،کمپنی کی مصنوعات ممبر ہی کے توسط سے خریدی جاسکتی ہیں،بعض کمپنیاں بغیر ممبر بنے بھی اپنی مصنوعات کے خریدنے کی سہولت دیتی ہیں،مگر رعایت ممبر ہی کے ساتھ خاص ہوتی ہے اوراوپر والے ممبران کا کمیشن کافی نیچے والے ممبران تک پہنچنا اصول میں ہوتا ہے۔

[۹]ممبر بننے کے لئے جو رقم دی جاتی ہے یا ممبر بنتے وقت کمپنی جو سامان رعایتی قیمت پر دیتی ہے،اور ضابطہ کے لحاظ سے کمپنی کے پاس ممبر کا ایک روپیہ بھی نہیں رہتا جس کا بعد میں وہ مطالبہ کرسکے۔

[۱۰]بعض کمپنیاں میں ممبر شپ(Member ship)کی برقراری کے لیے سالانہ کچھ رقم متعین کرکے تجدیدی فیس کے طور پر وصول کرتی ہیں اور بعض کمپنیوں میں ہر مہینہ کم ازکم سو روپے کا مال خریدنا شرط ہے؛مثلاً R.C.M کمپنی۔

[۱۱] نئے افراد کو شامل کرنے پر حاصل ہونے والے کمیشن کا لالچ خوب دلایا جاتا ہے،چونکہ نیٹ ورکنگ سسٹم میں کمیشن کی حیثیت ریڑھ کی ہڈی کی سی ہے،اور مصنوعات ثانوی درجہ میں ہوتی ہیں،اس کے بغیر مصنوعات کی مارکیٹنگ ناممکن ہے۔

ملٹی لیول مارکٹنگ کی شرعی حیثیت

حضرت شاہ ولی اللہ صاحب رحمۃ اللہ علیہ نے"حجۃ اللہ البالغۃ" میں ایسے"نو" وجوہ بیان فرمائے ہیں،جن کی وجہ سے شریعت نے معاملات کو مکروہ وناجائز قرار دیا ہے،جسکا حاصل یہ کہ فریب اور دھوکہ دھی،ملکی بدانتظامی،لوگوں کی ضرر رسانی،،مفادِ عامہ پر چند افراد کا قبضہ، خرید وفروخت کے ساتھ زائد شرط لگادینا،بیع کے ساتھ دوسرے معاملہ کا قصد کیا جانا،بیع کا صرف بہانہ ہونا،نزاع اور لڑائی کا احتمال ہونا،دو معاملہ کو ایک کردینا وغیرہ تمام امور شرعاً درست نہیں ہیں،(اورنیٹ ورک مارکیٹنگ میں مذکورہ تمام خرابیاں پائی جاتی ہیں)۔(۱)

---

(۱)رحمۃ اللہ الواسعہ:۲/ ۵۶۳

ملٹی لیول مارکٹنگ کی بنیادی خرابی

ان کمپنیوں کی بنیادی خرابی جسکو بآسانی سمجھا جاسکتا ہے وہ یہ ہے کہ اس نظام میں دوام نہیں ہے، اس کے ابتدائی مراحل میں آسانی سے لوگ ممبر بن جاتے ہیں، لیکن چند مرحلوں کے بعد ممبر بنانا دشوار ہوجاتا ہے، اور ایک مرحلہ ایسا آتا ہے کہ اس کے بعد مزید ممبر بنانا محال ہے، مثلاً کسی شہر میں کمپنی ایسے کاروبار کا آغاز کرے اور مختلف گاہکوں کے ذریعہ پہلے مرحلہ کے خریدار ساڑھے چھ ہزار ہوجائیں، اور ہر ممبر کے ذمہ نو ممبر بنانے کی ذمہ داری ہو، جیسا کہ بعض کمپنیوں میں ہے تو چوتھے ہی مرحلہ میں ان کی تعداد چوہتر لاکھ اڑتیس ہزار پانچ سو (۷۴۳۸۵۰۰) ہوجاتی ہے، یہ اتنی بڑی تعداد ہے کہ ہندوستان کے چھ سات بڑے شہروں کو چھوڑ کر پورے شہر کا احاطہ کرتی ہے، ظاہر ہے کہ یہ بات عملاً ممکن نہیں کہ کوئی شہر پورا کا پورا اس اسکیم سے جڑ جائے ۔(۱)

فرض کیجیے کہ ہر مرحلے پر ایک ممبر ۱۰ ر نئے ممبر تیار کرتا ہے، تو یہ تعداد کتنی تیزی سے ترقی کرے گی، دوسرے مرحلے میں ممبر ۱۰، تیسرے میں ۱۰۰، چوتھے میں ۱۰۰۰، پانچویں میں ۱۰ ہزار، اسی طرح بڑھتے بڑھتے نویں میں ۱۰ ر کروڑ اور دسویں مرحلے میں ایک ارب ممبر بھرتی کرنا ہوں گے، اگر ایک شہر کی آبادی ۲ ر ملین (یعنی ۲۰ لاکھ) ہے تو اس اسکیم کے تحت ساتویں لیول تک پہنچتے پہنچتے کم از کم ایک ملین (۱۰ لاکھ) نئے ممبر کی بھرتی ہونی چاہیے، جبکہ یہ نہ صرف یہ کہ صریحاً ناممکن بلکہ فریب ہے اور اس اسکیم کے انہدام (collapse) کی قطعی دلیل ہے ۔(۲)

نتیجہ یہ ہوگا کہ ایسی صورت میں اوپر کے لوگوں کو تو کثیر نفع حاصل ہوگا، لیکن آخری مرحلہ کے ممبران بلا کمیشن حاصل کیے گھاٹے میں رہ جائیں گے، حالانکہ اخیر کے مرحلہ میں اوپر کی بہ

(۱) مولانا خالد سیف اللہ رحمانی مدظلہ روزنامہ منصف حیدرآباد ۲۴ / ربیع الاول ۱۴۲۸ھ "مینارۂ نور" ص:۱

(۲) ماہنامہ ترجمان القرآن، فضل الرحمن فریدی، ستمبر ۲۰۰۳ء

نسبت زیادہ ممبران ہوتے ہیں۔

اور یہ خرابی ایسی ہے کہ جس وقت بھی کمپنی موقوف ہوگی، اس سے نیچے کے چند مراحل کے لوگ محروم رہ جائیں گے اور چونکہ نیچے کے مراحل میں ممبروں کی تعداد زیادہ ہوتی ہے، اس لیے ہر لمحہ اکثر ممبران گھاٹے میں رہتے ہیں، حقیقیت یہ ہے کہ اس کمپنی کے پانچ چھ فی صد لوگ تو خوب نفع کماتے ہیں، بقیہ چورانوے فی صد لوگ نفع کی امید پر اپنی اصل رقم سے بھی ہاتھ دھو لیتے ہیں۔

ملٹی لیول مارکٹنگ کینسر سے زیادہ خطرناک ہے

ماہرین اقتصادیات ومعاشیات نیٹ ورکنگ سسٹم کو "کینسر کی سوجن" قرار دیا ہے، جس طرح کینسر آلودحصہ بڑھتے ہوئے پورے جسم کو مسموم کرکے جان لیوا ثابت ہوجاتا ہے، اسی طرح نیٹ ورک مارکیٹنگ میں ممبر سازی کے ذریعہ پورا معاشرہ لپیٹ میں آکر اقتصادی بحران کا شکار ہوجاتا ہے۔

ان کمپنیوں سے تجارت نہیں بلکہ کمیشن مقصود ہوتا ہے

ان کمپنیوں کے مصنوعات بہت تھوڑے مگر بازاری قیمت سے تین، چار بلکہ چھ گنا مہنگے اور اکثر دھونے پونچھنے کے سیال (Liquid) مادے ہوتے ہیں، مثلاً شیمپو (Shampoo) کپڑا فرش اور کار دھونے کا سیال مادہ، ٹوتھ پیسٹ (Tooth paste)، کریم (Cream) وغیرہ۔

[ا] دعویٰ یہ ہوتا ہے کہ یہ چیزیں معیار میں اعلیٰ ہوتی ہیں، جو کہ شامل ہونے والے ممبران کی معاشی حیثیت سے نہایت ہی بلند ہوتی ہیں، اور کبھی ایسی چیزیں ہوتی ہیں جن کی ممبران کو کبھی ضرورت پیش نہیں آتی، چونکہ تجارت مقصود نہیں ہوتی بلکہ کمیشن حاصل کرنا ہی شمولیت کا مقصد ہوتا ہے، چنانچہ آج بھی شامل ہونے والے محض کمیشن کی نیت سے شامل

ہوتے ہیں۔

ان کمپنیوں کا کوئی بھی ممبر بلا ممبر بنے محض مصنوعات استعمال کرنے کے لیے کمپنی کی اشیاء خریدنے ہرگز تیار نہیں ہوگا، کیونکہ دوسری کمپنی کے اشیاء کم قیمت دستیاب ہوجاتے ہیں جو بہ نسبت معیاری اور معتدل قیمت کی ہوتی ہیں۔

[۲] اگر ممبر بننے کے بعد کمپنی بند ہوجانے کا علم ہوجائے کہ اب ممبران کو کمیشن پانے کا موقع نہیں ملے گا، یعنی اگر ممبر کو معلوم ہوجائے کہ وہی سلسلہ کا آخری فرد ہے، تو ہرگز سامان خرید کر ممبر نہیں بنے گا، اور نہ کوئی ممبر کمپنی کی مصنوعات نہیں خریدے گا، یہ دلیل ہے کہ مقصدِ اصلی کمیشن ہے اور مصنوعات محض بہانہ ہے۔

[۳] مصنوعات اگر سستی بھی ہوں تو بھی ممبران کی نیت نئے ممبران بنا کر کمیشن حاصل کرنا ہی ہوتا ہے، چونکہ کوئی عقلمند محض رعایتی قیمت پر سامان حاصل کرلینے پر اکتفاء نہیں کرتا جبکہ بے تحاشا کمیشن حاصل کرنے کا بھی موقع موجود ہو۔

[۴] اشیاء کی محض عمدگی اور رعایت بتا کر ممبر تیار کرنا آسان کام نہیں ہے؛ بلکہ مشکل مرحلہ ہوتا ہے، کیونکہ دنیا کی تمام کمپنیاں بھی اپنی مصنوعات کی عمدگی اور ارزانی بتا کر ہی اشتہار دیتی ہیں، پھر لوگ ان کمپنیوں سے ہٹ کر اِن کمپنیوں سے کیوں جڑیں گے؟ یہاں اشیاء کی عمدگی کے ساتھ کمیشن بھی مقصود ہوتا ہے۔

[۵] ان کمپنیوں کے پاس تمام اصول وضوابط کمپنیوں میں شرکت سے متعلق ہوتے ہیں، خریداری اور سامان کا ذکر چند جملوں میں ختم ہوتا ہے، تجارت کے متعلق چند سطریں اور ممبر سازی کے کمیشن پہ صفحات در صفحات لکھے گئے ہوتے ہیں، اگر کمیشن مقصود نہ ہوتو ساری گفتگو اشیاء کی عمدگی پر ہونی چاہئے تھی۔

[۶] بعض کمپنیاں اپنی ممبری باقی رکھنے کے لیے سالانہ متعین رقم وصول کرتی ہیں اور بعض میں ماہانہ متعین خریداری کی شرط لگاتی ہیں، کمپنیوں کے یہ شرائط مارکیٹنگ میں تسلسل

باقی رکھنے کا عوض ہے، نہ مصنوعات کا عوض ،اگر مصنوعات کی فروخت مقصود ہوتی تو یہ رقم بلا سامان نہ لی جاتی ۔

[۷]یہ کمپنیاں ممبر سازی کے لیے پورا تعاون کرتی ہیں،لیکن مصنوعات کی فروخت میں کوئی دلچسپی نہیں دکھاتیں ،اگر مصنوعات کی تجارت مقصود ہوتی تو کھلی مارکیٹ میں لاکر فروخت کرنے میں کیا حرج ہے؟ جبکہ ان کے پاس کھلی مارکٹ میں فروخت کرنا ضابطہ کے خلاف ہوتا ہے ۔

[۸]ملٹی لیول کی بعض کمپنیاں خواہش مند حضرات کو مصنوعات خریدے بغیر بھی شرکت کی اجازت دیتی ہے،اگر مصنوعات کی فروخت ہی مقصود ہوتی تو ایسی اجازت ہرگز نہ دیتیں ۔(۱) شرعی حکم معلوم کرتے وقت مقصود اور غلبہ کا ہی اعتبار ہوگا۔ ''العِبْرَةُ فِيْ الْعُقُوْدِ لِلْمَقَاصِدِ وَ الْمَعَانِيْ لاَ لِلْأَلْفَاظِ وَ الْمَبَانِيْ''(۲)

نفع کا حصول یا تو سرمایہ سے ہو یا محنت سے

مادی نفع حاصل کرنے کا شرعی ضابطہ یہ ہے کہ یا تو سرمایہ اور محنت دونوں ہوں، جیسے بیع وشرا؛ یا صرف محنت ہو اور سرمایہ دوسرے کا ہو، جیسے مضاربت ،ایسی کوئی صورت شرعاً جائز نہیں ہے،جس میں نہ تو محنت ہو اور نہ ہی سرمایہ لگے ۔

نیٹ ورٹ مارکیٹنگ میں کمپنی ممبری فیس لیکر اور کہیں بغیر فیس کے ممبر بنادیتی ہے، اور اپنی مصنوعات دے کر ان کی قیمت الگ سے لیتی ہے،قانونی لحاظ سے کمپنی کے پاس ممبر کا کوئی رقمی مطالبہ نہیں رہ جاتا،گویا کمپنی میں رقم اور سرمایہ لگا ہوا نہیں ہے؛لیکن جب ممبر سازی ہوتی ہے،تو پہلے مرحلہ میں تو اپنے تحت ممبر بنانے میں محنت ہوتی ہے، جسکا معاوضہ بھی حلال ہے؛ کیوں کہ سرمایہ نہیں ؛لیکن محنت تو پائی گئی،لیکن چند مراحل کے بعد

(۱) بحث ونظر،ص: ۱۷۴،۱۷۵

(۲) قواعد الفقہ،ص: ۹۱

ممبر سازی میں اِس کی کوئی محنت نہیں ہوتی تو بعد کے ممبران کا تشکیلی معاوضہ کس طرح جائز ہوگا، جب کہ وہاں نہ تو محنت ہے اور نہ ہی سرمایہ!

ایک شبہ کا ازالہ

اس مارکٹ سے منسلک کا دعوی ہے کہ "آئندہ مراحل میں بھی محنت رہتی ہے، بعد کے ممبران کو سمجھانا، طریقۂ کار بتانا، ان کے شکوک وشبہات کو دور کرنا وغیرہ"۔

[۱] لیکن یہ بات ہر ممبر کے ساتھ نہیں ہوتی ہے، نیچے بعض ایسے ممبر بھی ہوتے ہیں جن کا ممبر ہونا پہلے ممبر کو پتہ بھی نہیں ہوتا، مگر اس کا کمیشن بھی ملتا ہے، جبکہ یہاں اِس کی کوئی محنت نہیں ہوئی، لہذا پہلا ممبر براہِ راست ممبر بنانے کے بعد اگر آئندہ مرحلوں میں محنت نہ بھی کرے تب بھی وہ کمپنی کے اصول کے مطابق کمیشن کا حقدار ہوتا ہے، جس کا نتیجہ یہ ہوا کہ آئندہ مراحل میں بلا سرمایہ اور بلا محنت کمیشن حاصل ہوا، اور یہ شرعاً درست نہیں ہے۔

بقول مقبول احمد سلفی صاحب کے" ویسٹیج کے بہت ہی موٹیویشنل مانے جانے والے اسپیکر"اجے شرما" کا کہنا ہے کہ ایک شخص کی وفات کے بعد بھی اس کی بیوی کو ستر ہ۱۷ لاکھ کا چیک ملا؛ کیونکہ اس نے ممبروں کا جال بنا تھا، گویا ممبر سازی کا کمیشن لامحدود ہے، جو مسلمان بھائی یہ کہتے ہیں کہ ہم کو کمپنی صرف آٹھ یا نو لیول تک کمیشن دیتی ہے؛ کیونکہ ہماری محنت ان لیول تک ہی محدود رہتی ہے، سراسر جھوٹ ہے، بھلا ایک شخص مرنے کے بعد کیا محنت کرتا ہے"؟

عن سعید بن عمیر الانصاری رضی اللہ عنہ قال سئل رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم ای الکسب اطیب قال عمل الرجل بیدہ و کل بیع مبرور شرح (۱)

[۲] بعض کمپنیوں میں ہر مرحلہ کی ممبر سازی کا کمیشن الگ نہیں دیا جاتا؛ بلکہ اپنے

(۱) شرح المشکوۃ للطیبی الکاشف عن حقائق السنن ۷/ ۲۱۱۲

تحت مخصوص تعداد پورا کرنا ضروری ہوتا ہے،مثلاً جب ممبران کی تعداد"نو"ہوجائے اور وہ بھی تین مراحل میں ہو،تب ان سب کی خریداری کا متعین کمیشن اوپر کے ممبر کو دیا جائے گا،اِس صورت میں ظاہر ہے کہ اپنے ہی نہیں دوسروں کے بنائے ہوئے ممبران کا کمیشن ملے گا،اس صورت میں کمیشن کا ایک حصہ حلال ہے اور ایک حصہ حرام ہے،اور فقہ کا قاعدہ ہے کہ حلال و حرام میں اجتماع کی صورت میں معاوضہ لینا بھی حرام ہوگا۔" اذَا اجْتَمَعَ الْحَلاَلُ وَالْحَرَامُ غُلِّبَ الْحَرَامُ(۱)

یہ نظام سودی نظام کے مشابہ ہے

نیٹ ورک مارکیٹنگ میں بھی تھوڑا سرمایہ لگا کر پیسوں سے پیسے حاصل کرنے کا حیلہ اختیار کیا جاتا ہے،ہر ممبر کی خواہش یہی ہوتی ہے کہ اپنے نیچے زیادہ سے زیادہ ممبر آجائیں تا کہ اچھی خاصی رقم کمیشن کے طور پر حاصل ہوجائے؛ممبر کے پیسہ سے پیسہ کمانا جبکہ تجارت مقصود ہی نہ ہوسود ہے۔اور شریعت میں"سود"کی حرمت کی وجہ"پیسہ سے پیسہ حاصل کرنا" ہے،اس طرزِ تجارت کو سود سے کافی مشابہت ہے،جب سود حرام ہے تو سود سے مشابہ نظام بھی حرام ہوگا۔"أَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰوا"(۲)

ملٹی لیول مارکیٹنگ سودی نظام سے بھی بدتر ہے

یہ نظام"سودی نظام"سے بھی بدتر ہے؛کیوں کہ سودی نظام میں مخصوص سودی قرض لینے والوں کی دولت ساہوکاروں اور سودخوروں کے پاس آتی ہے،اس میں نیٹ ورک سسٹم نہ ہونے کی وجہ سے وسیع پیمانے پر سود اکٹھا نہیں ہوتا؛جبکہ نیٹ ورکنگ کے نظام میں بڑے پیمانے پر دولت سمٹتی ہوئی،چند اوپر کے ممبران کے پاس مخصوص انداز

---

(۱)الاشباہ والنظائر:۱/۳۳۵

(۲)بقرہ:۲۷۵

میں جمع ہوتی رہتی ہے،مالدار اورزیادہ مالدار بننے ،غریب اورزیادہ غریب بننے کی بات تو دونوں نظام میں ہے؛مگر نیٹ ورک مارکیٹنگ میں سودی نظام کی بہ نسبت زیادہ ہے،اسی لیے سودی کاروبار کرنے والے بینک بھی اور سود پر چلنے والے ممالک بھی عالمی پیمانے پر نیٹ ورک مارکیٹنگ کو قبول نہیں کرتے۔

یہ نظام جوئے کے مشابہ ہے

نیٹ ورک سسٹم میں شامل ہونے کا اصل مقصد کمیشن حاصل کرنا ہے، یہی پہلو شریک ہونے والوں کے لیے باعثِ کشش ہے؛یعنی آدمی ممبر بننے کی فیس دے کر نفع ونقصان کے خوف میں مبتلا ہو جاتا ہے، ہوسکتا ہے کہ اس ممبر سازی کے بہانے کافی نفع ملے یا جو لگایا تھا وہ بھی ڈوب جائے یہی حقیقت ہے جوئے کی ،جوئے کا مدار لالچ ،جھوٹی آرزو اور فریب خوردگی پر ہوتا ہے،اسی کو قرآن کی اصطلاح میں ”میسر“ کہتے ہیں اور جوئے کی تعریف ہے:انَّه تَعْلِيقُ الْمِلْکِ عَلَى الْخَطَرِ وَ الْمَالُ فِي الْجَانِبَيْنِ“(۱)

مفتی بغداد،صاحبِ ”روح المعانی“ علامہ محمد آلوسی نے”میسر“ کی تشریح کرتے ہوئے لکھتے ہیں :”میسر“ یا تو یُسر سے مشتق ہے،جس کے معنی ہیں کسی کا مال آسانی اورسہولت سے مارلینا، میسر (جوا) کے ذریعہ لوگوں کے اموال آسانی سے جھپٹ لیے جاتے ہیں۔”المَيْسِرُ... امّا من اليُسْرِ لأنه أخذُ المال بيُسْرٍ وَ سُهُوْ لَةٍ“(۲)

اس نظام میں بھی نہ تو کوئی پیداوار ہوتی ہے،نہ تجارت اور نہ ہی محنت ہے،اس طرز سے لوگ بنیادی ذرائع معاش مثلاً کھیتیاں اور کاریگریاں چھوڑ کر زبانِ حال سے یہ کہتے ہیں کہ ”جب روٹی ملے یوں،تو کھیتی کرے کیوں؟“

جو تم کھاتے ہو ان میں سب سے زیادہ پاکیزہ وہ ہے جو تمہارے کسب سے حاصل

---

(۱) قواعد الفقہ ص: ۴۳۴،فتاوی ابن تیمیہ ۱۹/ ۲۸۴

(۲) روح المعانی ۲ : / ۱۱۳

ہو اور تمھاری اولاد بھی منجملہ کسب کے ہے (۱)

نیٹ ورک مارکیٹنگ کی مروجہ شکل اگر چہ نئی ہے، لیکن جوئے کی حقیقت سے خالی نہیں ہے، اور جب جوئے کی حرمت سود کی طرح نص قطعی سے ثابت ہے تو جوئے کی طرح یہ بھی حرام ہوگا، کیونکہ جوئے میں نفع ونقصان خطرے میں رہنا اور آسانی سے دوسرے کا مال بلا محنت کے حاصل ہو جانا یہ دونوں خواص جوئے کی نیٹ ورک مارکیٹنگ میں بھی پائی جاتی ہیں ۔

”یا أَیُّھَا الَّذِیْنَ آمنُوا انَّمَا الخمرُ وَ المَیْسِرُ و الأنصابُ و الأزلامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّیطانِ فَاجْتَنِبُوْہُ لَعَلَّکُمْ تُفْلِحُوْنَ. (۲)

نیٹ ورک مارکیٹنگ میں دھوکہ دہی ہے

اس نظام میں وہی آدمی کامیاب ہے، جو تیز طرار، باتونی اور سامنے والوں کو متأثر کر کے ممبر بنالیتا ہو، جو اس طرح کی شاطرانہ صلاحیت کے مالک نہیں ہیں وہ اس میں کامیاب نہیں ہیں، اور آپ ﷺ نے دھوکہ کی بیع وشراء سے نے منع فرمایا ہے :نَھَی رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم عَنْ بَیْعِ الْغَرَرِ. (۳)

علامہ سرخسی رحمۃ اللہ علیہ کی غرر کی تعریف کے مطابق” غرر میں انجام معلوم نہیں ہوتا“، اور مذکورہ طرزِ تجارت میں نفع ملنے اور نہ ملنے کا پتا نہیں ہوتا، گویا جواہی کی دوسری تعبیر ”بیع غرر“ ہے ۔”الغَرَرُ مَایَکُوْنُ مَسْتُوْرَ الْعَاقِبَةِ“(۴)

نیٹ ورک مارکیٹنگ کا مدار ”پھنسنے پھنسانے“ پر ہے، ایک آدمی ممبر بن کر ممبری فیس ادا کرتا ہے تو اُسے اپنے پیسے کی بازیابی کی ہوس سوار ہو جاتی ہے، چونکہ کمپنی سے کمیشن حاصل

---

(۱) ترمذی ابن ماجہ

(۲) مائدہ:۹۰

(۳) سنن ترمذی ا: / ۲۳۳

(۴) المبسوط ۱۲: / ۱۹۴

کرنا بھی ہوتا ہے؛ اس لیے دوسروں کو مختلف انداز میں جھوٹ بول کر پھانسنے کی کوشش کرتا ہے، ہر اگلا آدمی اسی مرض کا شکار ہوتا ہے، حتیٰ کہ کمپنی کی خرابیاں سامنے آنے کے باوجود منافع کے لالچ میں اپنی زبان بند رکھی جاتی ہے۔

اسکیم کا انہدام یا متوقع خسارہ خارجی حالات، مثلاً طلب کی کمی یا کمپٹیشن کی زیادتی اور ترجیحات کی غیر متوقع تبدیلی کے سبب بطور حادثہ نہیں ہوتا؛ بلکہ یہ فریب عمداً کیا جاتا ہے، یہ حقیقت اسکیم کے چلانے والوں کو اچھی طرح معلوم ہوتی ہے، لیکن وہ اس حقیقت کو اپنے ممبروں سے چھپاتے ہیں تاکہ ان کی دولت حاصل کرکے اپنی جیب بھرلیں۔

اور اس میں وہی شخص کامیاب ہے جو چرب زبانی کے ساتھ جھوٹ سچ ملا کر بولنے کا عادی ہو اور جو ممبر بنانے سے عاجز رہا وہ کمیشن کی بو سے بھی محروم رہتا ہے۔

آن لائن ملٹی لیول مارکیٹنگ کے نام 4,61,52000 روپئے لے کر دھوکہ

اے-سی-پی-کریم نگر پولیس نے کریم نگر کمشنریٹ میں میڈیا کے نمائندوں سے بات چیت کرتے ہوئے آگاہ کیا کہ ’’ڈی شیوا کمار ولد بھکشا پتی‘‘ عمر (39) سال، ورنگل ضلع کے اسنیہا نگر، ہنمکنڈہ کا ساکن اور فی الحال حیدرآباد کے بوڈاوپل میں مقیم شخص نے سال (2018) میں ’’ویلکم ایڈس ایپ‘‘ کے نام سے ایک ایپلی کیشن بنائی، اس ایپلی کیشن کو گوگل پلے سٹور سے مفت میں ڈاؤن لوڈ کیا جاسکتا ہے اور اسے اشتہارات لگانے اور دوسرے لوگوں کے اشتہارات دیکھنے کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے، تاہم اس ایپلی کیشن میں ترقی کے نام پر سرمایہ کاری کی جاسکتی ہے، کوئی بھی ہزار روپے سے کہیں بھی سرمایہ کاری کرسکتا ہے، سرمایہ کاروں کو ان کی سرمایہ کاری کا ایک فیصد روزانہ ان کے اکاؤنٹ میں واپس کردیا جائے گا، رقم اس وقت تک آئے گی جب تک کہ ان کی سرمایہ کاری دوگنی نہ ہوجائے۔اس نے بتایا کہ اس نے کریم نگر میں تقریباً (20) لوگوں سے تقریباً (30) لاکھ روپئے کی سرمایہ کاری وصول کی تھی اور واپس نہ دینے کا بہانہ بنا کر لوگوں کو مالی دھوکہ دیا تھا۔

اسی طرح سال (2021) میں اس نے (ویلکم کلب) اور ایک کے نام سے ایک ویب سائٹ بنائی، صرف (6000)/- روپے سے کم میں وہ گووا، حیدرآباد اور دیگر مقامات کی سیر کر سکتے ہیں اور وہاں رہائش حاصل کر سکتے ہیں۔صرف (6000)- فی رکنیت اور پھر کسی دوسرے شخص کے ساتھ رکنیت اگر کروائیں تو نوافراد کے ساتھ۔

رکنیت کے بعد، کریم نگر میں تقریباً (10) افراد کو (540) ہر دن انکے اکاؤنٹ میں پیسے جمع کئے جائیں گے اور تقریباً ہر مہینے (16200)/ روپیے انکے ماہانہ اکاؤنٹ میں جمع کئے جائیں گے کہتے ہوئے دھوکہ دہی سے کریم نگر بھر میں تقریباً 10 افرادکو یہ شخص تقریباً (5,20,000) پانچ لاکھ بیس ہزار روپے کا دھوکہ دے چکا ہے اور پورے ریاست بھر میں اس نے (7000) ہزار افراد سے (4,61,52,000) چار کروڑ ایکسٹھ لاکھ باون ہزار روپئے لے کر دھوکہ دے چکا ہے، اے سی پی نے بتایا کہ وہ دھوکہ دہی سے مختلف ناموں سے رقم کی گردش کی شکل میں معصوم لوگوں سے بڑی رقم وصول کر رہا تھا، اس کے خلاف اب تک ملک بھر میں (10) مقدمات درج ہیں۔

فی الحال سال (2022) میں (ویل کم گیم زون) کے نام سے ایک نئی اپلی کیشن بنائی جارہی تھی۔وہ ہر ایک افراد سے (10,000) ہزار روپے لیکر فراڈ کرنے کی کوشش کر رہا تھا۔(۱)

ملٹی لیول مارکیٹنگ کے نام پر ۱۰۰ ر کروڑ روپے کا دھوکہ

دہلی پولیس کی کرائم برانچ نے راجستھان میں ملٹی لیول مارکیٹنگ کے نام پر 100 کروڑ روپے سے زیادہ کی دھوکہ دہی کرنے والے ایک دھوکہ باز کو گرفتار کیا ہے، ملزم ''اومی رام'' عرف ''رام مارواڑی'' ہے، اس کے خلاف مختلف تھانوں میں 50 سے زائد مقدمات

(۱) روزنامہ سیاست، March 12, 2022

درج ہیں۔ان میں سے 46 مقدمات میں عدالت نے انہیں مفرور قرار دیا تھا، سال 2020 میں اسے ریپ کیس میں گرفتار کیا گیا؛ لیکن اس نے اپنا اصل نام ظاہر نہیں کیا، راجستھان پولیس نے اس کی گرفتاری پر انعام کا اعلان بھی کیا ہے۔

ملزم وہ عام کالز کا استعمال نہیں کرتا اور صرف سوشل میڈیا ایپس کے ذریعے اپنے خاندان اور دوستوں سے بات کرتا ہے، پولیس ٹیم تقریباً چھ ماہ سے اس کے بارے میں تفتیش کر رہی تھی، ملزم نے پولیس کو بتایا کہ وہ پہلے بی ایس ایف میں باورچی کے طور پر کام کرتا تھا۔ 2007 میں اس نے جے پور میں ایک سیکورٹی ایجنسی کھولی۔اس نے 60 ملازمین کی خدمات حاصل کیں اور بعد میں اس سیکورٹی ایجنسی کو کسی کو فروخت کر دیا، اس کے بعد اس نے ملٹی لیول مارکیٹنگ کمپنی متاشی مارکیٹنگ اینڈ کنسلٹینسی پرائیویٹ لمیٹڈ کے ساتھ ایجنٹ کے طور پر کام کیا۔ یہاں اس نے تقریباً ڈیڑھ کروڑ روپے کمائے۔ 2008 میں اس نے متاشی ٹریڈلنک اینڈ پرائیویٹ لمیٹڈ کے نام سے اپنی نئی کمپنی کھولی۔وہ اس میں ایم ڈی بن گیا۔اس کے علاوہ وجیندر سنگھ چیئرمین، ڈی سی یادو ایگزیکٹو ڈائریکٹر، مدن موہن مینا ڈائریکٹر کے طور پر کام کر رہے تھے۔

یہ کمپنی نئے ممبر لانے پر کمیشن دیتی تھی، نئے ممبر کو 4000 روپے جمع کروانے تھے۔ شمولیت پر انہیں 400 روپے کا سفاری سوٹ دیا گیا، ہر فرد کو کم از کم 10 افراد کو شامل کرنا تھا، ایک سال تک ہر ماہ 2 لاکھ روپے کا ہدف پورا کرنے والے ایجنٹ کو بائیک بطور تحفہ دی گئی، اس طرح ہزاروں لوگوں نے ان کی کمپنی میں 100 کروڑ روپے سے زیادہ جمع کرائے تھے، وہ اسے لے کر بھاگ گیا۔ 2011 میں اس کے خلاف کئی مقدمات درج کیے گئے تھے، چنانچہ وہ راجستھان سے بھاگ کر اندور چلا گیا اور وہاں اس نے کوآپریٹو سوسائٹی کا لائسنس لیا، وہاں وہ رام مارواڑی کے نام سے رہتا تھا۔

اس نے کئی مقامات پر مختلف کاروبار کیے جس میں اسے نقصان ہوا۔ 2014 میں وہ

دہلی آیا تھااور یہاں پراپرٹی کا کاروبار کرنے لگا تھا۔ 2018 میں اس نے نجف گڑھ میں کیش بیک بازار کے نام سے ایک گروسری اسٹور کھولا تھا،لیکن یہ کام نہیں ہوا۔ 2020 میں اسے نجف گڑھ پولیس نے عصمت دری کیس میں گرفتار کیا تھا۔اس وقت اس نے اپنا نام رام مارواڑی رکھا تھا۔ 2021 میں اس نے اپنا کارٹ کے نام سے ایک ای کامرس پلیٹ فارم شروع کیا تھا۔وہ فی الحال اندور میں کرائے کے مکان میں رہتا تھا۔گرفتار ملزم اوم رام عرف رام مارواڑی راجستھان کے جودھ پور کا رہنے والا ہے۔(۱)

ایک ہزار کروڑ روپئے کا دھوکہ

شہر حیدرآباد میں ایک اور بڑے ملٹی لیول مارکیٹنگ کا اسکام منظر عام پر آیا۔بی بینر نامی ملٹی لیول مارکٹنگ کے اس ادارے نے عوام سے بڑی تعداد میں رقم وصول کرتے ہوئے تقریباً ایک ہزار کروڑ کا دھوکہ دیا ہے کمشنر پولیس سائبر آباد وی سی سجنار نے پریس کانفرنس کو مخاطب کرتے ہوئے بتایا کہ سال 2001ء سے یہ اسکام جاری تھا،نوئیڈا سے چلائے جارہے اس ادارے نے نوجوانوں کو طلبہ برادری کو استعمال کیا اور انھیں نشانہ بنا کر دھوکہ دہی کی۔اس ادارے کے ملک بھر میں 7 لاکھ ممبرس ہیں،ان ممبران سے ادارے نے ابھی تک ایک ہزار کروڑ روپئے حاصل کر لئے،انھوں نے ادارے کی دھوکہ دہی کے طریقہ کار کو بتاتے ہوئے کہا کہ پہلے اس ادارے میں 16 ہزار روپئے ادا کرتے ہوئے رکنیت حاصل کرنی پڑتی ہے جنھیں 10 ہزار پوائنٹس دیئے جاتے ہیں جس کے بعد دیگر کو اس گروپ میں شامل کروانا پڑتا ہے،جس سے پہلے رکنیت حاصل کرنے والے رکن کو کمیشن دینے کی پیشکش کی جاتی ہے اور نوجوانوں کو راغب کرنے انھیں کمپیوٹر کورسیس اور لرننگ کورس سکھایا جاتا ہے جس کے بعد انھیں صداقت نامہ حوالہ کیا جاتا ہے،تاہم انھیں کسی بھی قسم کی سرکاری

---

(۱) ہندوستھان سماچار،محمد خان، 29 Jul 2022

مسلمہ حیثیت نہیں ہوتی،کمشنر نے بتایا کہ ملک بھر میں اس ادارے کے متاثرین ہیں بالخصوص بنگلور،چینائی کے حدود میں متاثرین کی اکثریت پائی جاتی ہے۔(۱)

یہ نظام لاٹری کے مشابہ ہے

یہ طرزِتجارت کولاٹری (Lottery) کے مشابہ ہے؛لاٹری میں ایک دو بارٹکٹ خرید کر نے کی مشقت گوارا کرکے آدمی نفع کے انتظار میں رہتاہے ،اسی طرح ممبرسازی کے لیےتھوڑی دوڑ دھوپ کرنے کے بعدخوب نفع کی امید میں رہتاہے،اگرممبر نہ بناسکے اصل سرمایہ سے بھی ہاتھ دھولیتا ہے جس طرح لاٹری میں اصل سرمایہ بھی کبھی چلے جاتاہے، اور نیچے کے درجے کےلوگوں کامحروم رہ جانا تو یقینی ہے،یعنی اس میں نفع کا چانس لاٹری سے بھی کم ہے۔حقیقت یہ کہ اس میں ”غررکثیر“ ہے،اورآپ ﷺ نے غرر سے باز رہنے کی تلقین فرمائی ہے۔(۲)

اگر یہ تجارت مان بھی لیں تو ایسی تجارت شرعاً منع ہے

آپ ﷺ نے جس طرح کی تجارتوں سے منع فرمایا تھا ان میں چارطرح کی ممنوع شکلیں اس میں پائی جاتیں ہیں[۱] ایک ’’بیع الحاضر للبادی‘‘ سے(۳)، جسکا طریقہ یہ ہوتا تھا کہ زمانہَ جاہلیت میں جو دیہاتی تاجرشہر میں اپنا سامانِ تجارت فروخت کرنا چاہتا شہر کےبعض تُجّار اس سے کہتے کہ ابھی تم خود سے سامان نہ بیچو؛ کیونکہ ابھی بھاؤ کم ہے،سستا بکے گا تو تمھارا نقصان ہوگا،اس لئے اپنا مال ہمارے حوالے کردو! چند دنوں بعد ہم مہنگا بیچ کردیں گے،اس سے عوام کو اشیاءمہنگی ملتی تھی۔

---

(۱)مارچ13, 2019،حیدرآباد،سیاست نیوز

(۲)مستفاد: بحث ونظر ص: ۱۷۲

(۳)سنن ترمذی ا: / ۲۳۲،ابواب البیوع

[۲] دوسری تجارت جس سے منع کیا گیا "تلقی جلب" ہے کہ جب تاجر دیہات سے شہر آنے سے پہلے شہری تجار شہر سے باہر نکل کر پہلے ہی سارا مال نہ خرید یں، اس سے مال شہر میں نہ آسکے اور سارے لوگ شہری تجار سے خریدنے پر مجبور ہوں۔(۱) جس کا حاصل یہ ھیکہ ان دونوں صورتوں میں اشیاء چند آدمیوں کے ہاتھوں میں جا کر عوام کے لیے مہنگی ہو جاتی ہیں۔(۲)

نیٹ ورک مارکیٹنگ میں بھی یہ خرابی ہے کہ ہر آدمی ان کمپنیوں کے سامان نہیں خرید سکتا، صرف ممبر ان ہی خرید سکتے ہیں؛ اس لیے بھی اشیاء نہایت ہی گراں ہوتی ہیں، لہذا جب ''بیع الحاضر للبادی'' اور ''تلقی جلب'' منع ہے تو یہ بھی منع رہے گا۔

[۳] تیسری "بیع بالشرط" سے منع فرمایا، کہ بیع اور شرط ایک ساتھ جمع کرنا جائز نہیں ہے؛ اس لیے کہ شرطوں کی وجہ سے آدمی معاملہ تو ضرورت کی وجہ سے کرتا ہے اور شرط نہ چاہتے ہوئے بھی مان لیتا ہے۔ "أَنَّ النَّبِيَّ صلى الله عليه وآله وسلم نَهٰى عَنْ بَيْعٍ وَ شَرْطٍ"(۳) جبکہ نیٹ ورک مارکیٹنگ میں کئی شرائط ہوتے ہیں مثلاً:

(الف) کمپنی کا مال بازار میں رکھ کر بیچ نہیں سکتے۔

(ب) کمپنی کا سامان لینے کیلئے ایجنٹ اور ممبر بننا شرط ہے۔

(د) بعض کمپنیوں میں رعایتی قیمت پر سامان لینے کے لیے ممبر ہونا ضروری ہے، بغیر ممبر بنے سامان خریدنے پر سامان مہنگا ملے گا۔ اور وہ شرطیں جو مقتضائے عقد کے خلاف ہوں؛ اس سے معاملہ فاسد ہوگا، ہدایہ میں ہے۔

"كُلُّ شَرْطٍ لاَيَقْتَضِيْهِ الْعَقْدُ وَفِيْهِ مَنْفَعَةٌ لِأَحَدِ الْمُتَعَاقِدَيْنِ اَوْ

---

(۱) سنن ترمذی: ۱/ ۲۳۲

(۲) دیکھئے: الدر المختار مع رد المحتار: ۴/ ۱۴۸ رشیدیہ پاکستان

(۳) مجمع الزوائد: ۴/ ۸۵

لِلْمَعْقُوْدِ عَلَيْهِ وَهُوَ مِنْ اَهْلِ الْاِسْتِحْقَاقِ فَيَفْسُدُ"(۱)

[۴]چوتھا ممنوع طریقہ "صفقة فی صفقة" ہے،ایک معاملہ میں دوسرے معاملہ کو شامل نہ کریں،جبکہ ونیٹ ورک مارکیٹنگ میں خرید وفروخت کے معاملہ کے ساتھ اجارہ (ایجنٹ بننا) صراحتاً یا عرفاً مشروط ہے۔

"نَهٰى رَسُوْلَ اللّٰهِ ﷺ عَنْ صَفْقَتَيْنِ فِيْ صَفَقَةٍ وَاحِدَةٍ"(۲)

اگر یہ تجارت ہے تو تجارت ہی مقصود ہونی چاہئے

شاہ ولی اللہ صاحب رحمۃ اللہ علیہ نے "حجۃ اللہ البالغۃ" میں معاملات کے منع ہونے کی "نو" وجوہات میں سے چوتھی وجہ یہ بیان فرمائی ہے: کہ اس بیع سے کسی ایسے دوسرے معاملے کا قصد ہو،جس کا وہ بیع کے ضمن میں یا بیع کے ساتھ انتظار کرتا ہو۔

"وَمِنْهَا أَن يُّقْصَدَ بِهٰذَا الْبَيْعِ مُعَامَلَةٌ أُخْرىٰ يَتَرَقَّبُهَا فِيْ ضِمْنِه أَوْ مَعَه" الخ

جس کا حاصل یہ کہ خرید وفروخت کو خالص رکھنا ضروری ہے،اگر خرید وفروخت کے ساتھ کسی اور معاملہ کا قصد ہو جائے تو بیع فاسد ہو جاتی ہے،نیٹ ورک مارکیٹنگ میں بظاہر تو آدمی کمپنی کا سامان خریدتا ہے؛لیکن مقصد ممبر سازی کے ذریعہ کمیشن کمانا ہوتا ہے،اس وجہ سے بھی تجارت کی یہ شکل ناجائز ہے۔

---

(۱)مع فتح القدیر:۳/۲۶،البحر الرائق:۵/۱۸۲

(۲)مسند احمد حدیث نمبر:۳۷۷۴

نیٹ ورک مارکیٹنگ فقہاء کی نظر میں

عرب علماء کا فتوی

شیخ محمد صالح المنجد، ڈاکٹر عبدالحئ یوسف، ڈاکٹر احمد بن موسیٰ (طائف) اور احمد خالد ابو بکر زیدمجدہم نے اس طریقۂ تجارت کو حرام قرار دیا ہے۔علمائے عرب ہی نہیں بلکہ سوڈان فقہ اکیڈمی، اردن کا دارالافتاء، مصر کا دارالافتاء، سعودیہ کی افتاء کمیٹی، فلسطین کی افتاء کمیٹی، سب نے حرام کہا ہے۔

پاکستانی علماء کا فتوی

مفتی محمد عصمت اللہ بتصدیق مفتی محمد تقی عثمانی زیدمجدہما دارالعلوم کراچی (۱)
مفتی محمد ہلال صاحب زیدمجدہ جامعۃ العلوم الاسلامیہ پاکستان۔
مفتی محمد نعیم صاحب زیدمجدہ خیر المدارس ملتان۔
پروفیسر مفتی منیب الرحمن، مذہبی اسکالر و چیئرمین مرکزی رؤیت ہلال کمیٹی پاکستان۔
علامہ ابتسام الٰہی ظہیر، ناظم اعلیٰ : جمعیت اہلحدیث پاکستان۔
جناب ڈاکٹر شاہد حسن صدیقی، ممتاز ماہر اقتصادیات و معاشیات۔
شیخ الحدیث مولانا محمود الحسن حفظہ اللہ جامعہ ستاریہ اہلحدیث کراچی
تلخیص مقالات سولہواں فقہی سمینار فقہ اکیڈمی انڈیا (۲)

ہندوستانی علماء کا فتوی

۱۔حضرت الاستاذ مفتی حبیب الرحمن خیرآبادی زیدمجدہ صدر مفتی دارالعلوم دیوبند۔

---

(۱) رقم الفتوی ۲۱/۱۱۵

(۲) نیٹ ورک مارکیٹنگ شرعی نقطۂ نظر ص: ۲۵

۲۔حضرت الاستاذ مفتی محمد ظفیر الدین صاحب ؒ مفتی دارالعلوم دیوبند۔
۳۔حضرت مفتی کفیل الرحمن نشاط صاحب رحمۃ اللہ علیہ نائب مفتی دارالعلوم دیوبند۔
۴۔حضرت الاستاذ مفتی محمود حسن صاحب بلندشہری مفتی دارالعلوم دیوبند۔
۵۔حضرت الاستاذ مفتی سعید احمد صاحب ؒ پالن پوری شیخ الحدیث دارالعلوم دیوبند۔
۶۔حضرت مولانا محمد برہان الدین سنبھلی ؒ۔
۷۔حضرت مفتی محمد ظہور صاحب زید مجدہ دارالعلوم ندوۃ العلماء لکھنو۔
۸۔حضرت الاستاذ مفتی محمد طاہر زید مجدہ مفتی مظاہر علوم سہارنپور۔
۹۔حضرت مفتی محمد سلمان منصور پوری زید مجدہ استاذِ حدیث دارالعلوم دیوبند۔
۱۰۔حضرت مولانا ابوالمحاسن سجاد رحمۃ اللہ علیہ امارتِ شرعیہ پھلواری شریف پٹنہ۔
۱۱۔حضرت مولانا خالد سیف اللہ رحمانی المعہد العالی الاسلامی حیدرآباد۔
۱۲۔حضرت مفتی محمد جمال الدین صاحب دارالعلوم حیدرآباد۔(۱)

فقہ اکیڈمی کا فیصلہ

’’اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا کا سولھواں فقہی سمینار مولانا مفی حبیب اللہ قاسمی بانی و مہتمم جامعہ اسلامیہ دارالعلوم مہذب پور اعظم گڑھ کی دعوت پر جامعہ ہذا کے احاطہ میں ۳۰ر مارچ تا ۲ر اپریل ۲۰۰۷ء کو منعقد ہوا، سیمینار میں پورے سے تقریباً ۲۰۰ علماء ارباب افتاء اور ماہرین نے شرکت کی، نیز ڈاکٹر عمر حسن کاسولے پرفیسر برونائی یونیورسٹی اور مولانا عبدالقادر عارفی استاذ دارالعلوم زاہدان (ایران) بھی شریک ہوئے،اور شیخ الازہر سید محمد طنطاوی (مطر) قاہرہ میں منعقد ہونے والی ایک عالمی کانفرنس کی وجہ سے شریک تو ہوسکے لیکن انہوں نے اس سمینار کے لئے پیغام بھیجا اور اپنی نیک تمناؤں کا اظہار کیا‘‘۔

سمینار میں چار موضوعات پر بحث ومناقشہ کیا گیا جن میں ایک موضوع ’’نیٹ ورک

(۱) نیٹ ورک مارکیٹنگ شرعی نقطۂ نظر، ص:۲۹، ماہانہ دارالعلوم دیوبند شمارہ:۷، جلد:۹۲، رجب ۱۴۲۹ھ جولائی ۲۰۰۸ء

مارکٹنگ''کا بھی تھا جس کے فیصلے درج ذیل ہیں :

۱۔ملٹی لیول مارکٹنگ کی ومرجہ شکلیں مختلف مفاسد کو شامل ہیں،اس میں دھوکہ،غرر،بیع کو ایک غیر متعلق چیز کے ساتھ مشروط کرنا،ایک معاملوں سے مرکب بنا دینا اور شبہ قمار وغیرہ خلاف شرع باتیں پائی جاتی ہیں اور خریداروں کا اصل مقصد سامان خرید کرنا نہیں ہوتا ہے،بلکہ غیر معمولی کمیشن حاصل کرنا ہوتو ہے،اس لئے میں شرکت کرنا جائز نہیں ہے۔

۲۔چونکہ اس میں شرکت جائز نہیں ہے،اسلئے دوسروں کو اس میں شریک کرنا اور نیچے کے ممبروں کی وساطت سے کمیشن حاصل کرنا بھی جائز نہیں۔

۳۔مسلمانوں کو اس طرح کے تمام کاروبار سے بچنا چاہئے اور کسی بھی ایسی تجارت میں شامل نہیں ہونا چاہئے،جو اسلام کے مقرر کئے ہوئے اصول تجارت سے متصادم ہو۔

اسلامک فقہ اکیڈمی کی طرف سے اعظم گڑھ میں منعقد ہونے والے سولہویں فقہی سمینار کا ایک اہم موضوع نیٹ ورک مارکٹنگ ہے،جس پر تقریباً ۳۲ علماء کرام کے مقالات اکیڈمی موصول ہوئے،ان کے مقالات اور ان کی آراء کا خلاصہ ذیل میں پیش کیا جا رہا ہے :

بیشتر حضرات اس میں شرکت کے عدم جواز کے قائل ہیں،ان میں اکثر حضرات کا کہنا ہے کہ بنیادی طور پر اس تجارت میں دھوکہ اور غرر پایا جاتا ہے۔

مختلف حضرات نے الفاظ کے فرق کے ساتھ مختلف وجوہات واسباب اور علل بیان کئے ہیں،ذیل میں ترتیب وار ذکر کیا جاتا ہے :

۱۔اس عقد بیع میں رکنیت کی شرط ہے،جس کا عقد نہ تو مقتضی ہے اور نہ اس کے مناسب ہے لہذا یہ بیع فاسد ہوگی۔

۲۔عمدہ اور اچھا کہہ کر اشیاء کی قیمتوں میں دوگنا یا تین گنا کا اضافہ کیا جاتا ہے،جو غبن کے درجہ میں آتا ہے۔

۳۔یہ کمپنیاں شروع میں اچھا مال مارکیٹ میں لاتی ہیں اور پھر بعد میں اس کی کوالٹی

کافی ہلکی کردیتی ہیں اور قیمتیں وہی رہتی ہیں، اس لئے یہ بھی دھوکہ ہے۔

۴۔ممبر جو رقم کمپنی کے حوالہ کرتا ہے اس میں جہالت ہے، چونکہ کمپنی اس کی کچھ رقم کو بلاتعیین مبیع کی قیمت اور کچھ رقم کو ممبر فیس شمار کرتی ہے، جس میں ایک قسم کا غرر ہے۔

اس عقد کی نوعیت اجارہ کی ہے اور اس اجارہ میں اجرت مجہول ہوتی ہے، لہذا یہ عقد فاسد ہوگا۔

۵۔ یہ اسکیم دراصل چورانوے فیصد لوگوں کو دھوکہ میں رکھ کر اس کی رقم حاصل کرنا ہے اور صرف چھ فیصد لوگوں کو معمولی کمیشن دینا ہے۔

۶۔اس نظام کی بنیادی خرابی یہ ہے کہ اس میں زیادہ دیر اور زیادہ دور تک چلنے کی صلاحیت نہیں ہوتی ہے اور کسی نہ کسی حد پر پہنچ کر اس کا بند ہو جانا لازم ہے۔

۷۔ اس ذریعہ ضروری اور غیر ضروری مصنوعات کی کھپت سے سماج کو اسہلا پسند اور فضول خرچ بنایا جاتا ہے اور کمیشن کے نام پر جو کچھ تقسیم کار کو ملتا ہے وہ لوٹ کھسوٹ کی حصہ داری میں سے ملتا ہے یعنی ہر مرحلہ کے تقسیم کار کو دوسرے مرحلہ کے تقسیم کار کی رقم سے منہا کر کے بطور کمیشن دیا جاتا ہے۔

۸۔اس میں تلقی جلب کی صورت معلوم ہوتی ہے کہ دوسری کمپنیوں کا سامان اپنے توسط سے کالر اور اپنی مقرر کردہ نرخ اور قیمت پر فروخت کیا جاتا ہے اور اس طرح کمپنی کے اس مارکیٹ پر کچھ مخصوص لوگوں کے قبضہ اور تسلط کی صورت پیدا ہوتی ہے جبکہ ایسا کرنے سے منع کیا گیا ہے۔

۹۔امام نووی ؒ کے حوالہ سے لکھا ہے کہ دھوکہ دہی کے باوجود تجارت جائز ہو سکتی ہے اگر درج ذیل چار شرائط پائی جائیں :

۱۔تجارت میں ضرورت کا تحقق ہو۔

۲۔دھوکہ سے بچنا بالکل ناممکن ہو۔

۳۔غرر یا دھوکہ اصول میں ہرگز نہ ہو بلکہ فروع میں ہو۔
۴۔نیٹ ورک برنس میں ان شرائط میں سے کوئی بھی شرط نہیں پائی جاتی،لہذا یہ تجارت فاسد ہوگی۔(۱)

دارالعلوم کراچی کا فتوی

کمپنی اپنی جو اشیاء فروخت کرتی ہے واقعتاً کمپنی کا مقصد یہی اشیاء فروخت کرنا ہو،اور ان چیزوں کی بازاری قیمت بھی واقعی وہی ہو جس پر وہ فروخت کر رہے ہیں تو اس مذکورہ کاروبار کی صورت یہ ہوگی کہ کمپنی اپنے کاروبار کو وسعت دینے کے لیے اپنے گاہک مہیا کرنے والوں کو ایک خاص انداز سے کمیشن دیتی ہے اور اس طرح گاہک مہیا کر کے کمیشن لینا شرعاً جائز ہے۔

دوسری صورت یہ ہے کہ کمپنی کا مقصد اشیاء فروخت کرنا نہ ہو بلکہ لوگوں کو کمیشن کے حصول کی اس مخصوص صورت میں جوڑنا مقصود ہو اور بظاہر اس سوال کی تفصیلات سے اور سائل نے زبانی جو صورتِ حال بتائی تھی،اس سے معلوم ہوتا ہے کہ کمپنی کا اصلی مقصد وہ چیز فروخت کرنا نہیں،کیونکہ اتنی معمولی چیز جس کی مقدار بقول سائل کے ۶۰۰ گرام ہے اور چند فروٹوں کے پوڈر پر مشتمل دوائی نما چیز ہے جو ۷۲۰۰ روپے کی نہیں ہوسکتی اور صرف اس چیز کو استعمال کرنے کے لیے کوئی بھی ۷۲۰۰ خرچ نہیں کرے گا۔بلکہ اصل مقصد اس کمپنی کا ممبر بن کر نفع کمانا ہے۔اگر صورتحال یہی ہے تو یہ سارا کاروبار درحقیقت قمار(جوا) ہے اور ناجائز ہے؛ کیونکہ اصل قیمت کی حد تک تو اس چیز کی خرید وفروخت درست ہوگی اور خریدنے والا اس چیز کا مالک ہوگیا؛مگر اس سے زائد رقم جو ادا کی گئی ہے وہ داؤ پر لگی ہوئی ہے،اگر خریدار کوئی گاہک مہیا نہ کرسکا تو اس کو رقم واپس نہیں ملے گی،اور اگر گاہک مہیا کرلے تو اس جمع کردہ رقم

---

(۱) نیٹ ورک مارکیٹنگ شرعی نقطہ نظر: ۳۳

پر نفع ملے گا اور یہی جوا اور قمار ہے۔لہٰذا اس صورت کے پیش نظر اس میں شامل ہونا، اور اس طرح نفع حاصل کرنا شرعاً جائز نہیں۔واللہ سبحانہ وتعالیٰ اعلم

محمد افتخار بیگ عفی عنہ — دارالافتاء دارالعلوم کراچی ۱۴

الجواب الصحیح	الجواب الصحیح	الجواب الصحیح
احقر محمد تقی عثمانی عفی عنہ (مفتی)	احقر محمود اشرف غفرلہ (نائب مفتی)	اصغر علی ربانی
۱۴۲۲ھ۔۵۔۲۲	۱۴۲۲ھ۔۲۔۲۰	۱۴۲۱ھ۔۲۔۲۰

فقہ اکیڈمی ہندوستان کا فیصلہ

اسلامک فقہ اکیڈمی دہلی کے سولہویں سمینار منعقدہ دارالعلوم مہذب پور اعظم گڑھ میں علماء اور مفتیان کرام کی ایک عظیم جماعت نے اتفاقِ رائے کے ساتھ عدمِ جواز کی تجویز پاس فرمائی ہے۔(۱)

فقہ اکیڈمی پاکستان کا فتوی

ملٹی لیول مارکیٹنگ یعنی کسی چیز یا اشیاء کے خاص مجموعے کو بنیاد بنا کر رکنیت سازی کے ذریعے درجہ بدرجہ کاروبار پھیلایا جاتا ہے، اور نیچے کے ہر درجے کی وجہ سے اونچے درجے کے بھی تمام لوگ مستفید ہوتے رہتے ہیں، اس کاروبار کی دو بنیادی خرابیاں ہیں: ایک یہ کہ اوپر کے درجات میں موجود لوگ محض آئندہ آنے والے لوگوں کی وجہ سے نفع لیتے رہتے ہیں حالانکہ اس وقت وہ کسی بیع، شرکت یا اجارہ وغیرہ کے عقد میں شامل نہیں ہوتے اور دوسری وجہ یہ کہ اس قسم کی مارکیٹنگ میں مقصود محض پیسوں کی ہیرا پھیری ہوتی ہے، حقیقی بیع کا وجود یعنی رقم دے کر اپنے یا دوسروں کے لیے کوئی کارآمد چیز لینا مقصود نہیں ہوتا، مزید یہ کہ اس بنیاد پر فروغ پانے والے کسی بھی کاروبار کی تفصیلات میں اگر دیکھا

(۱) نیٹ ورک مارکیٹنگ شرعی نقطۂ نظر ص: ۲۵

جائے اور بھی بہت سے معاملات غیر شرعی طریقے سے انجام پارہے ہوتے ہیں، اس لیے اس طرح کا کاروبار کرنا جائز نہیں، یہ قباحتیں ملٹی لیول مارکیٹنگ کا خاص حصہ ہیں، اس لیے مختصر احکم بھی انھیں ملحوظ رکھ کر لکھا گیا ہے، اگر کسی خاص کاروبار کے بارے میں تفصیلی حکم درکار ہوتو اس کاروبار کی تمام تر تفصیلات لکھ کر سوال کریں۔ واللہ أعلم بالصواب (۱)

دارالعلوم دیوبند کا فتویٰ

یہ کاروبار نہ تو شرکتِ مضاربت پر مبنی ہے، نہ ہی شرکتِ عنان کے طریقہ پر ہے، بلکہ یہ کاروبار خالص قمار اور سٹے پر مبنی ہے، ۴۴۰۰ آدمی جمع کرتا ہے، اگر کمپنی کے مزاج کے مطابق ممبر سازی میں وہ کامیاب ہوگیا تو اُسے گھر بیٹھے بیٹھے ایک بہت بڑی رقم ملتی رہے گی، اور اگر ممبر سازی میں ناکام رہا تو اس کے روپے بھی سوخت ہو جاتے ہیں، جو کام نفع ونقصان کے درمیان دائر ہو اور مبہم ہو، وہ شریعت کی اصطلاح میں "قمار اور جوا" کہلاتا ہے، جو بنصِ قطعی حرام ہے، علاوہ اس کاروبار میں "صَفْقَةٌ فِيْ صَفْقَتَيْنِ" کی صورت بھی پائی جاتی ہے، اس میں "بیع وشرط" کے ایک ساتھ جمع ہونے کی بات بھی پائی جاتی ہے، جو "نهي النبيُ عن بَيْعٍ وَشَرْطٍ" کے خلاف ہے، اس طرح کی متعدد خرابیاں پائی جاتی ہیں، مسلمانوں کے لیے ایسی کمپنی میں شرکت کرنا جائز نہیں۔ فقط واللہ اعلم۔ (۲)

مظاہر علوم سہارنپور کا فتویٰ

"ایم وے" کمپنی کا لٹریچر ہم نے دیکھا ہے، اس کے طریقۂ تجارت میں بعض شرطیں مقتضائے عقد کے خلاف ہیں، مثلاً ایک شرط یہ ہے کہ اس کمپنی کا ممبر کمپنی کے سامان کو بازار میں باقاعدہ دوکان لگا کر فروخت نہیں کرسکتا وغیرہ، جب کہ مقتضائے عقد کے خلاف شرط

---

(۱) فقہ اکیڈمی، پاکستان، فتویٰ نمبر: 4138

(۲) دارالافتاء دارالعلوم دیوبند، ۲/۶/۱۴۲۶ھ

لگانے سے معاملہ بیع فاسد ہو جاتا ہے، نیز اس میں قمار کی بھی مشابہت ہے، اس لیے اس کمپنی میں شرکت ناجائز ہے، ذاتی خریداری کے لیے بھی اس کا ممبر بننا درست نہیں ہے، فقط واللہ اعلم حررہ العبد محمد طاہر عفا اللہ عنہ، مظاہر علوم سہارنپور۔(۱)

دارالعلوم ندوۃ العلماء کا فتویٰ

شرعی اعتبار سے "ایموے کمپنی" میں شرکت داری درست نہیں ہے، مسلمانوں کو اس میں شرکت سے احتراز کرنا ہوگا، فقط۔(۲)

مذکورہ بالا فتاویٰ میں "ایموے کمپنی" کا حکم "نیٹ ورک" طریقۂ تجارت کے مطابق چلنے والی ساری کمپنیوں کے لیے ہے؛ چونکہ "استفتاء" میں "ایموے" کی صراحت تھی، اس لیے فتاویٰ میں اسی لفظ کو دہرایا گیا ہے۔ ورنہ مذکورہ طریقۂ کار پر کام کرنے والی تمام کمپنیوں کا حکم بھی یہی ہے۔

امارتِ شرعیہ پٹنہ کا فتویٰ

حضرت مولانا ابوالمحاسن سجاد صاحب رحمۃ اللہ علیہ نے کسی قسم کے ایک استفتاء کے جواب میں لکھا ہے کہ "بفحوائے حدیث: نهى رسول الله صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم عن بَيْعِ الْغَرَرِ (۳) اور بحکم لاَ ضَرَرَ وَلاَ ضَرَارَ فِيْ الاسلامِ (۴) یہ معاملہ غیر شرعی اور یقینی طور پر سراسر باطل ہے، اگر کوئی اخیر کا ممبر اپنے ذریعہ سے کوئی ممبر نہ بنا سکا، تو اسے کوئی کمیشن یا فائدہ نہیں ملے گا اور

---

(۱) تاریخ فتویٰ، ۲۰/ ۵/ ۱۴۲۶ھ

(۲) دارالعلوم ندوۃ العلماء لکھنؤ ۱۸/ ۵/ ۱۴۲۶ھ، فتویٰ نمبر (۱۳۶-۲۳۱۳۶- ۱۷۴۵۴

(۳) مسلم، ابوداؤد ۳۳۷۶ :

(۴) الاشباہ والنظائر ۱: / ۲۷۳

اس کی اصل فیس بھی نہیں ملے گی،تو یہ ایک طرح کا دھوکہ ہے۔(۱)

اشاعت العلوم اکل کوّا کا فتوی

آج کل ایسے ادارے وجود میں آئے ہیں جو مختلف اسکیموں کو ممبر در ممبر آگے بڑھاتے ہیں،اس کی صورت یہ ہوتی ہے کہ ادارہ ایک آدمی کو ممبر بناتا ہے،اس سے پانچ سو روپۓ فیس لیتا ہے،اور اس ممبر شپ کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ اس ادارہ کی مصنوعات (Product) مثلاً : کوئی چیز جس کی قیمت بازار میں پچاس روپۓ ہیں،تو وہ چیز اسے چالیس روپۓ میں ملتی ہے،اور اس پر یہ لازم ہوتا ہے کہ وہ مزید پانچ ممبر تیار کریں،اگر وہ ایک آدمی کو ممبر بنادے تو ادارہ اس کو دو سو روپۓ دیتا ہے،اور جب پانچ ممبر ہوجائیں تو اسے مزید آٹھ سو روپۓ یعنی کل ایک ہزار روپۓ ملتے ہیں،اسی طرح ادارہ ہر نئے ممبر سے پانچ سو روپۓ ممبری فیس وصول کرتا ہے،اور اس پر بھی لازم ہوتا ہے کہ وہ پانچ ممبر بنائے،اور اس ممبر بنانے کا ایک لامتناہی سلسلہ شروع ہوتا ہے،اب جب بھی ادارہ میں نئے ممبر کا اضافہ ہوتا ہے،ادارہ کو بلا محنت و مشقت مفت میں تین سو روپۓ،اور پہلے ممبر کو بلا عوض دو سو روپۓ کا فائدہ ہوتا ہے،اس طرح کی اسکیم کھلم کھلا قمار بازی (جوا) ہے،اور اس میں سود بھی پایا جاتا ہے؛اس لیے یہ بھی شرعاً ناجائز وحرام ہے۔(۲)

---

(۱) بحوالہ تلخیص مقالات سولہواں سمینار اسلامک فقہ اکیڈمی دہلی،دارالعلوم،شمارہ ۷،جلد ۹۲ رجب ۱۴۲۹ھ جولائی ۲۰۰۸ء

(۲) ماہنامہ دارالعلوم ،شمارہ ۱،جلد ۹۶ :صفر المظفر ۱۴۳۳ ہجری مطابق جنوری ۲۰۱۲ء،مفتی محمد جعفر ملی رحمانی صاحب

ملٹی لیول مارکٹنگ۔حقائق اور غلط فہمیاں

مختلف ممالک میں "ملٹی لیول کمپنیوں" پر پابندی ہے

ملٹی لیول کمپنیاں ہندوستان میں ۱۹۹۰ء کے بعد آئی ہیں، لیکن یوروپی ممالک میں کئی سال پہلے ہی اپنا دم توڑ چکی ہیں، لیکن اس انداز سے بیان بازی کی جاتی ہے کہ جیسے ترقی یافتہ ممالک کو حقیقی ترقی انہیں کمپنیوں کی وجہ سے ہوئی ہے، اس لئے ملک ہندوستان کی ترقی کا واحد ذریعہ بھی یہی کمپنیاں ہیں، جبکہ دنیا کے بیشتر ممالک میں ان پر پابندی عائد ہو چکی ہے، حکومتوں نے ان کے ضرر سے بچنے کی تلقین کی ہے۔

[۱] ملک پاکستان میں ملٹی لیول مارکیٹنگ کی دھوکہ بازی، غیر اخلاقی اور ناجائز لین دین پر مشتمل ہونے کی وجہ سے شرکت سے گریز کرنے کی تلقین کی گئی ہے، پاکستان میں بھی جو سیکیورٹی ایکسچینج کمیشن آف پاکستان جو "ECP" کے نام سے مشہور ہے، اس نے بھی دو مرتبہ 2003ء اور 2004ء میں اس طرح کی اسکیموں کی سخت حوصلہ شکنی کی اور اپنے عوام کو بہت سخت انتباہ جاری کیا کہ وہ اس طرح کی اسکیموں سے الگ رہیں اور اپنا سرمایہ اور محنت ضائع نہ کریں۔ تفصیل (SECP) کی ویب سائٹ پر موجود دیکھی جاسکتی ہے۔(۱)

[۲] اسکائی بزکوم (Skybiz.com) ملٹی لیول کمپنی کی شاخیں متعدد ممالک میں پھیلی ہوئی ہیں، مگر خود امریکی حکومت نے مذکورہ کمپنی پر عوام کے ساتھ دھوکہ دہی اور چال بازی (Fraud) کا الزام عائد کیا ہے، اور "اوکلا ہوما اسٹیٹ" کی عدالت نے 2001ء کمپنی بند کرنے، اور کمپنی کے کارکنان کا سرمایہ واپس کرنے کے پیش نظر کمپنی کے اثاثے منجمد

(۱) بحوالہ سہ ماہی بحث ونظر ص: ۳۶۱

کر دینے کا فیصلہ کر دیا ہے ۔(۱)

[۳] جاپان اور چین میں ۱۹۹۸/ میں ایموے(Amway)اور اس طرز کی کمپنیوں پر پابندی لگ چکی ہے ۔(۲)

دولت کے غیر منصفانہ تقسیم کی واضح مثال

ملٹی لیول کمپنیوں میں کامیابی چندلوگوں کوملتی ہے،وَیسٹیج کے ممبران ستر لاکھ سے زائد ہیں اور اس کمپنی کی ویب سائٹ پہ سولہ لوگوں کی کامیابی کا معمولی ذکر ملے گا، بقیہ انہتر لاکھ ننانوے ہزارنو سو چوراسی کی کامیابی کا کوئی ذکرنہیں ملے گا۔مہینوں میں لاکھوں اور کروڑوں کمانے والے دو ایک ہوں گے باقی سارے لاکھوں ممبران انوسٹ کررہے ہیں اور کڑی محنت کررہے ہیں مگر وہ کامیابی ان کے حصے میں نہیں ہے،یہ دولت کی غیر منصفانہ تقسیم ہے جوسرمایہ دارانہ نظام میں پائی جاتی تھی پھر اشتراکیت نے مساوات کا نعرہ لگایااور وہ بھی اپنی موت آپ مرگئی، اسلامی نظام معیشت کی خوبی ہے کہ اس میں سرمایہ دارانہ نظام کی طرح نہ دولت کی غیر منصفانہ تقسیم ہے اور نہ ہی اشتراکیت کی طرح مساوات کا ناقابل قبول دعوی بلکہ اسلام ان دونوں کے بیچ لوگوں کے درمیان عدل کے ساتھ اعتدال وتوازن قائم کرتا ہے ۔ اللہ تعالی کا فرمان ہے :"كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنكُمْ "(۳) تاکہ تمہارے دولت مندوں کے ہاتھ میں ہی مال گردش کرتا نہ رہے ۔(۴)

---

(۱) امریکی وزارتِ تجارت کی ویب سائٹ:http: //www.Ftc.gov/opa/2001/06sky.htm
بحوالہ بحث ونظر شمارہ ۶۸،۶۹ جنوری - جون ۲۰۰۵ /ص ۱۶۳:)

(۲)اخبار منصف : مینارۂ نور ۲۴/ ۳/ ۱۴۲۸ھ

(۳)الحشر: ۷

(۴) محدث فورم مقبول احمد سلفی، اشاعت 24 جنوری، 2019

نیٹ ورک مارکیٹنگ اور اخلاقی پہلو

اپنی محنت سے کسٹمر بنانا اور اس پر کمپنی سے کمیشن لینا جواز کے درجے میں آسکتا ہے، لیکن ہر جائز چیز اخلاقی اعتبار سے درست نہیں ہوتی، مثلا طلاق جائز ہے لیکن ابغض الحلا ل ہے، جب آپ کسی کو کسٹمر بنانا چاہتے ہیں تو آپ اس سے یہ نہیں کہتے کہ آپ کو کسٹمر بننا پڑے گا، بلکہ آپ اس سے کہتے ہیں کہ ہم آپ کو پیسے کمانا سکھائینگے، جب آپ اس شخص کو کسٹمر بنانا چاہتے ہیں تو اس کے سامنے اس طریقے سے باتیں بناتے، فوائد شمار کراتے اور کام کرنے والوں کی کامیابی، ان کے پیسوں اور گاڑیوں کی ویڈیوز دکھاتے ہیں کہ وہ شخص اونچے اونچے خواب دیکھنے لگتا ہے، اگر وہ خواب نہ بھی دیکھے تو کم سے کم پاکیٹ خرچ کے متعلق سوچ لیتا ہے، گویا کہ ایک طریقے سے آپ اس کی ذہن سازی کرتے ہیں اور ہپناٹائز Hepnatise کرتے ہیں تاکہ وہ آپ کے ساتھ کام کرلے۔

آپ شروعات سے کام کی نوعیت نہیں بتاتے، یہاں تک کہ جب وہ ویڈیوز اور چکنی باتوں سے متاثر ہو کر کام کرنے کا پختہ ارادہ کرلیتا ہے، تب بھی نہیں بتاتے، اور ٹالتے رہتے ہیں، آپ اس شخص سے کہتے ہیں کہ کسی قسم کی کوئی لاگت/ انویسٹمینٹ نہیں ہے، نہ کوئی فیس ہے، بس آپ کو کچھ سامان لیکر استعمال کرنا ہوگا یا بیچنا ہوگا، یہاں تک کہ جب وہ پختہ ارادہ کرلیتا ہے تو آپ اس سے کہتے ہیں کہ رجسٹریشن اور کام کرنے کے لئے کچھ پیسے لیں گے، جس کے بدلے سامان ملے گا، اور تب آپ بتاتے ہیں کہ سامان آپ کو ۲۵-۳۰ ہزار کا لینا ہوگا۔

اس سسٹم سے جڑنے والوں کی اکثریت ایسے افراد کی ہوتی ہے جو معتدل، معتدل سے کمتر اور غریب گھرانوں کے ہوتے ہیں، جب ان کو معلوم چلتا ہے کہ ۲۵-۳۰ ہزار کے سامان لینے ہونگے تو ان کی اکثریت قدم پیچھے کھینچنے لگتی ہے، لیکن چونکہ ان سے رابطہ کرنے والے ان کے دوست یار رشتے دار ہی ہوتے ہیں تو وہ ان سے کہتے ہیں کہ پیسے کا انتظام کرلو دو

تین مہینوں میں واپس مل جائینگے، اور سامان نکل جائے گا، مزید چونکہ جڑنے والے لوگ شروع سے پختہ ارادہ کئے ہوئے ہوتے ہیں، یا اونچے اونچے خواب دیکھ چکے ہوتے ہیں اس لئے قرض وغیرہ لیکر اس مارکیٹنگ کی دنیا میں قدم رکھ لیتے ہیں۔

اصل مسئلہ اس وقت شروع ہوتا ہے جب پیسے کے بدلے سامان ان کے پاس آتا ہے، وہ کوشش کرتے ہیں کہ سامان بک جائے......لیکن چونکہ ایسی کمپنیاں برانڈیڈ چیزیں بیچتی ہے اوران کی قیمت مارکیٹ میں موجود اشیاء سے تین گنی ہوتی ہے، اور معتدل یا غریب لوگوں کے تعلق میں اس حیثیت کے افراد نہیں ہوتے تو سامان بک نہیں پاتا۔

جب سامان نہیں بکتا تب جا کر اسے ہوش آتا ہے کہ وہ کس بند گلی میں پھنس چکا ہے، (کچھ لوگوں کا رٹیل ہوجاتا ہے لیکن ان کی تعداد آٹے میں نمک کے برابر ہوتی ہے) پھر مجبورا اسے وہ برانڈیڈ سامان خود ہی استعمال کرنا پڑتا ہے! یعنی ایک ایسا شخص جس نے اپنی پوری زندگی میں کبھی برانڈ کا نام ہی سنا ہوتا ہے، کبھی اسے اتنی ہمت نہیں ہوئی ہوتی کہ کچھ برانڈیڈ خرید سکے وہ یکبارگی ۲۵-۳۰ ہزار کا برانڈیڈ سامان استعمال کررہا ہوتا ہے۔

اگلا مرحلہ آتا ہے قرض کا، چونکہ وہ قرض لیکر اس سسٹم میں گھسا ہوتا ہے تو اسے قرض بھی اتارنا ہوتا ہے، لہذا وہ اپنے اوپر والے سے کام کے متعلق پوچھتا ہے، تو اسے ٹریننگ دی جاتی ہے کہ کیسے نئے لوگوں سے بات کرنی ہے، اور کس طرح بات کرکے انہیں کسٹمر/ بزنس پارٹنر بنانا ہے گویا پھانسنے کی ٹریننگ دی جاتی ہے۔

اب یہ مرحلہ سب سے بڑی آزمائش کا ہوتا ہے، اگر انسان کا ضمیر زندہ ہوتا ہے تو وہ پہلے ہی مرحلے میں انکار کردیتا ہے، کہ جہاں وہ پھنس چکا ہے وہاں وہ کسی اپنے کو نہیں لائے گا، اور کسی دوسرے طریقے سے قرض وغیرہ اتار دیتا ہے؛ لیکن اگر ضمیر کے اندر ذرا بھی کمزوری ہوتی ہے تو وہ اسی طریقے پر چل پڑتا ہے۔

کچھ لوگ اس وقت تک اس سسٹم کا حصہ بنتے ہیں جب تک ان کا پیسہ نہیں نکل

جاتا، کچھ لوگ پیسہ نکالنے جاتے ہیں؛ لیکن جب دیکھتے ہیں کہ کمائی زیادہ ہورہی ہے تو اس گندے دھندے میں لت پت ہوجاتے ہیں، اور پھر ضمیر ٹھوکے لگانا بند کردیتا ہے، وہ سوچتے بھی نہیں کہ جس بندے کو وہ کسٹمر/ بزنس پارٹنر بنارہے ہیں وہ پیسوں کا انتظام کہاں سے کررہا ہے، اس کا آگے کیا بنے گا، ان کو صرف اپنی کمیشن سے مطلب ہوتا ہے۔(۱)

کیا یہ کمیشن انعام ہے؟

جو لوگ یہ کہتے ہیں کہ ممبر بنانے پر کمپنی کمیشن بطورِ انعام دیتی ہے، چاہے بلاواسطہ ممبر بنائیں یا بالواسطہ ممبر بنائیں۔

شرعاً انعام کے انعام ہونے کے لئے انعام صلبِ بیع میں داخل یا مشروط نہیں ہونا چاہئے کیونکہ بیع کے ساتھ انعام کی شرط مقتضائے بیع کے خلاف ہے، اور آپ ﷺ نے ''بیع بالشرط'' سے منع فرمایا ہے، جبکہ اس نظام میں انعام فیصد کے حساب سے طے ہوتا ہے۔

کیا یہ ثوابِ جاریہ کی طرح ہے؟

بعض لوگ اس کو کارِ خیر کی طرح ثوابِ جاریہ پر قیاس کرتے ہیں، ایک فرد کی ترغیب سے ہزار افراد بھی سلسلہ وار عمل کرلیں تو سب کا ثواب برابر ترغیب دینے والے کو ملتا رہے گا، اسی طرح ''نیٹ ورک مارکیٹنگ'' میں بھی کمیشن کا سلسلہ جاری رہے گا۔

[ا] یہ قیاس مع الفارق ہے ،اللہ تعالی کے یہاں عدل کے ساتھ فضل کا بھی ظہور ہوتا ہے، یعنی ثواب کا معاملہ اللہ تعالیٰ کا فضل ہے، جبکہ عدل یہ ہے کہ اپنے متعلقہ فرد کے عمل کا ہی ثواب ملے، یعنی ایک فرد کو ترغیب دینے سے اس کے دیندار بن جانے پر اسی کا ثواب ملنا یہ موافق قیاس ہے، لیکن اس شخص کے مزید سولوگوں کو ترغیب دینے پر کا ثواب بھی پہلے فرد کو ملنا یہ خلافِ قیاس ہے، مگر چونکہ اس سلسلہ میں نص موجود ہے، اس لئے یہاں نص

(۱) اردو لیکس، تحریر: محمد عادل خان، BUMS، جامعہ ہمدرد نئی دہلی، ۸ / جون ۲۰۲۲ء

کی وجہ سے ثوابِ جاریہ مانا جائے گا،اور خلافِ قیاس نص پر قیاس کرنا درست نہیں ہے،چونکہ قیاس کے لئے مقیس علیہ کا موافقِ قیاس وعقل ہونا ضروری ہے۔

[۲]اصول وضوابط مخلوق کے لئے طے کئے جاتے ہیں نہ کہ خالق کے لئے ،اگر اسی پر قیاس کرکے اللہ جس طرح کسی کے اخلاص پر کمیت سے زیادہ کیفت کا اعتبار کرتے ہوئے ثواب عطا فرماتے ہیں،کمپنی کسی شریک کی جی جان سے کی جانے والی محنت کی وجہ سے کمیت کالحاظ کئے بغیر کیفیت کی بناء پر کمیشن دے گی؟

اور اللہ رب العزت کے یہاں ثواب عمل پر ملتا ہے،خواہ عمل اور محنت کے بعد ایک فرد بھی راہِ راست پر نہ آئے،حضرت نوح علیہ السلام کو محنتِ دعوت پر ثواب دیا جائے گا،اگر افراد کی تعداد دیکھ کر ثواب دینا ہوتو ۹۵۰ر کی محنت پر ۸۲ر افراد کے برابر ثواب دیا جائے تو کس قدر خسارہ کی بات ہوگی؟ جبکہ کمپنی میں خواہ کتنی بھی محنت کرلیں جب تک افراد نہ جڑیں کمیشن نہیں ملے گا۔

نیز بندوں کو اصول کا پابند بنانا اس وجہ سے ہے کہ بندہ دنیوی منافع کے لئے جھگڑے کرتا برخلاف دینی منافع کے،چنانچہ لوگ صفِ اول کی کے لئے جھگڑا نہیں کرتے مگر مارکٹ میں صفِ اول کی دوکان کے لئے جھگڑا ضرور کرتے ہیں۔

اسکول اور مدارس کے اساتذہ کو طلبہ کے پڑھانے پر مرنے کے بعد بھی ثواب ملتا رہتا ہے مگر طلبہ کی تنخواہ میں سے کچھ بھی نہیں ملتا،اگر ثواب کے ساتھ طلبہ کی سیلری Salary بھی استاذ کے نام فیصدی لحاظ سے بطورِ کمیشن موصول ہوتی تو پتہ نہیں آج کتنے اساتذہ کروڑ پتی ہوتے،یا کتنے لوگ اپنی سیلری بچانے کی غرض سے شاگردی اختیار کرنے سے رکے رہتے۔

کیا یہ کمیشن بروکری کی اجرت ہے؟

جس طرح دلال کو سامان خریدوانے اور فروخت کروانے کی اجرت ملتی ہے،اسی طرح

یہاں بھی نئے ممبر بنانے پر اُجرت ملتی ہے۔

[۱] یہ بات بھی درست نہیں ہے، کیونکہ بروکر Broker کو سامان کی فروختگی پر اُجرت ملتی ہے، جبکہ یہاں ایجنٹ اور بروکر بننے کے لیے خود ایجنٹ ہی اجرت ادا کرتا ہے۔

[۲] مذکورہ تجارت میں سامان فروخت کرنا، اصل مقصد نہیں ہونا ثابت کیا جاچکا ہے؛ بلکہ نئے ایجنٹ تیار کرنا ہی اہمیت رکھتا ہے۔

[۳] تجارت ہو نہ ہو مگر بروکر کو کبھی بھی نقصان نہیں ہوتا، فائدہ اگر چہ کہ نہ ہو؛ لیکن یہاں آخری مرحلہ کا ایجنٹ یقینی طور پر گھاٹے میں رہتا ہے، بلکہ ایجنٹ بننے کی فیس بھی سوخت ہوجائے گی، "یک نہ شد دو شد"؛ اس لیے یہ قیاس درست ہے اور نہ ان کمپنیوں کی ممبر سازی کی مہم کو دلالی سے تعبیر کرنا درست ہے۔

کیا یہ ملازمت ہے؟

ممبر بن کر ممبر سازی کرنے والا شخص کمپنی کا ملازم بھی قرار نہیں دیا جاسکتا، کیونکہ ملازمت میں تنخواہ اور کام متعین ہوتا ہے، یہاں "ممبر بنانے کی محنت کرنا" کام تو متعین ہے مگر تنخواہ متعین نہیں ہے، محنت کرنے کے بعد کوئی ممبر بنے یا نہ بنے تنخواہ ملنا ضروری ہوتا ہے، جیسے دوکان پر کوئی گاہک سودا خریدے یا نہ خریدے نوکر کو تنخواہ مل جاتی ہے، اور جیسے تدریس میں بچوں کو پڑھانے پر تنخواہ ملتی ہے، خواہ پڑھنے کے بعد بچہ حافظ بنے یا نہ بنے، اگر کوئی مدرس حافظ وعالم بنانے پر تنخواہ لے تو اجارۂ فاسدہ ہے، کیونکہ غیر مقدور عمل پر اجرت متعین کیا جاتا ہے، انسان کسی کو حافظ بنانے کی کوشش تو کرسکتا ہے، مگر بنانے کی ذمہ داری نہیں لے سکتا، جبکہ یہاں ممبر بننے پر ہی کمیشن ملتا ہے نہ ممبر بنانے کی محنت پر، اس لئے یہ ملازمت بھی شمار نہیں ہوگی۔

کیا یہ محنت کا پھل ہے؟

بعض لوگوں کا خیال ہے کہ ممبر بنانے کے لئے کافی محنت کرنی پڑتی ہے، اور یہ کمیشن

اسی محنت کا پھل ہے۔

یاد رہے کہ جس طرح پیداورا کا ہر پھل کھایا نہیں جاتا، بلکہ بعض پھل جان لیوا ہوتے ہیں اور بعض کھانے سے انسان کا دماغی توازن بگڑ جاتا ہے، اسی طرح ہر محنت کا معاوضہ ''محنت کا پھل'' شمار نہیں ہوتا، ورنہ چور بھی چوری کرنے کے لئے بڑی محنت کرتا ہے، لینڈ مافیا بھی ناجائز قبضہ کرنے کے لئے پاپڑ بیلتے ہیں، کوٹھے پر جسم کا دھندا کرنے والی بھی گاہک کو مائل کرنے بہت محنت کرتی ہے، بچوں کو اغواء کرکے بیچنے والے بھی کافی تگ و دو کرتے ہیں، تو کیا ان سب کی محنت کا پھل حلال ہو جائے گا؟

اسلام تجارت کرنے سے، معاشی حالت بہتر بنانے سے اور اہل خانہ کی بہتر طور پر کفالت کرنے سے نہیں روکتا، بلکہ اسلام کسب معاش کے لئے محنت پر ابھارتا ہے، تاہم اسلام فطری نظام زندگی کا حکم دیتا ہے، اس کے لئے تجارت کے صاف ستھرے اصول بتلائے، منزل و مقصود بھی پاک اور طریقۂ وصول بھی صاف ہو، مال کمانے کا طریقہ بھی پاکیزہ ہونا چاہیئے، ورنہ ناجائز طریقے سے انتھک محنت کرکے حاصل کی گئی روزی حرام ہی ہو گی۔

شریعت کی رو سے منافع کی جائز صورتیں

(۱) یا تو تجارت ہے کہ اپنا مال خرید و فروخت کرکے منافع حاصل کرے (۲) یا تو ہم نے کسی کے ساتھ کاروبار میں رقم لگائی ہو اور محنت بھی کرتے ہوں، یہ شرکت ہے۔ (۳) یا صرف رقم لگائی ہو محنت کوئی دوسرا کرے، یہ مضاربت ہے۔ (۴) یا بغیر رقم کے محنت کرتے ہوں اسے اجارہ یعنی مزدوری کہتے ہیں۔

ممبر سازی کا تعلق ان میں چوتھی قسم سے ہے۔ اس لحاظ سے اپنی محنت کی مزدوری صرف پہلے لیول تک ہی جائز ہے اس کے بعد والے مرحلوں کا منافع اور کمیشن لینا ناجائز ہے۔

کیا تشہیر کی رقم بچا کر نفع پہنچانا مقصود ہے؟

اس نظام سے وابستہ لوگوں کا دعوی ہے کہ عام طور پر مصنوعات کی تشہیر (Advertise) کے اخراجات بچا کر جو رقم تشہیر پر خرچ ہوتی ہے، وہ گاہکوں (ممبروں) کو دی جاتی ہے، اس لیے ممبران کو کمیشن دیا جاتا ہے۔

یہ سفید جھوٹ ہے، [۱] یہ کمپنیاں تشہیر کے لیے لٹریچر چھاپتی، کیسٹ، فراہم کرتی ہیں، مختلف اوقات میں سیمینار کرواتی ہیں، کیا ان سب میں کچھ خرچ نہیں ہوتا؟

[۲] ممبر کے ایک اونچے لیول پر پہنچنے کے بعد بیٹھے بیٹھے لاکھوں کی مقدار میں ماہانہ کمیشن نہیں ملتا؟ تو کیا یہ اس تشہیر کی جگہ بلا وجہ خرچ نہیں ہے؟

اسکی تفصیل یہ ہے کہ "عام طور سے مارکیٹنگ کا طریقہ یہ ہوتا ہے کہ کوئی کمپنی/ برانڈ اپنے سامان کو فروخت کرنے کے لئے رسمی طریقوں کو اپناتی ہے، اور سامان مینیجر، ہول سیلر، ڈسٹری بیوٹر اور رٹیلر سے ہوتے ہوئے کسٹمر تک پہنچتا ہے، اس میں ہوتا یہ ہے کہ کمپنی سامان پر ۱۰ روپے لکھتی ہے لیکن اپنے بعد والے کو ۲ / ۳ روپے کا دیتی ہے، پھر وہ اپنے بعد والے کو ایک دو روپے منافع لے کر دیتا ہے، اس طرح رٹیلر سے کسٹمر تک پہنچنے پر سامان ۱۰ روپے تک کا ہو جاتا ہے، اور اس طریقہ میں پرچار/ ایڈورٹائز کا خرچ بھی آتا ہے۔ اس طریقہ کار میں بزنس شروع کرنے میں پیسے زیادہ لگتے ہیں۔

بالکل یہی حال نیٹورک مارکیٹنگ کا ہوتا ہے، بس اس میں بزنس شروع کرتے ہوئے پیسے کم لگتے ہیں، طریقہ کار کا فرق ہوتا ہے، کمپنی اپنے کسٹمر کو بزنس پارٹنر بناتی ہے، اور اس میں بھی لیول ہوتے ہیں، مثلاً مینیجر، اسٹنٹ مینیجر، سوپروائزر، اسٹنٹ سوپروائزر وغیرہ، ایک لیول سے دوسرے لیول تک پہنچنے کے لئے متعینہ مدت میں متعین کردہ مقدار میں بزنس کرانا ضروری ہوتا ہے، مثلاً پہلا لیول اسٹنٹ سوپروائزر کا ہوتا ہے، اگر وہ دو مہینے کے اندر ۳ / ۴ لاکھ کا بزنس کرادے تو اس کا لیول بڑھ جاتا ہے، اور وہ سوپروائزر بن جاتا ہے۔ اور اسی حساب

سے کمپنی اس کو کمیشن دیتی ہے۔(۱)

[۳] اگر مان لیا جائے کہ خرچ نہیں ہوتا تو ان کمپنیوں کے سامان نہایت سستے کیوں نہیں ملتے؟ عام طور سے ٹھنڈے مشروب (Cold drink) کی مثال دیتے ہیں کہ اس میں ایک روپیہ صرفہ آتا ہے اور وہ دس روپے کے ملتے ہیں، اگر یہ صحیح ہے تو یہ کمپنیاں اپنے سامان کی قیمت بازاری بھاؤ سے دس گنی کم کیوں نہیں رکھتیں؟ تعجب ہے دوسری کمپنیاں تشہیر پر پیسہ خرچ کر کے بھی سامان کی قیمت کم رکھتے ہیں، اور یہ کمپنیاں تشہیر کا پیسہ بچا کر بھی سامان کی قیمت مہنگی رکھتی ہے۔

کیا اس سے مسلمانوں کی معاشی حالت درست ہو سکتی ہے؟

یہ بات بھی قابل غور ہے کہ ان کمپنیوں کے دعوے کے مطابق اگر برائے نام وقت صرف کر کے آپ لاکھوں کروڑوں میں کھیل سکتے ہیں تو پھر مسلم نوجوان اپنے زیادہ تر فارغ وقت کا کیا کریں گے، یقیناً پھر وہ سارا وقت بے کار رہنے کی وجہ سے زمین پر دنگا فساد اور اخلاقی جرائم کا باعث بنیں گے جس کا ہم تصور بھی نہیں کر سکتے۔

سوچنے کی بات یہ ہے کہ اگر تمام لوگ اسکیم کے ممبر بن جائیں تو یقیناً سارا نظام زندگی مفلوج ہو کر رہ جائے گا۔ پھر جب کوئی ممبر بننے والا ہی نہ رہے گا (یعنی سب ممبر بن چکے ہوں گے) تو سینکڑوں نئے ممبرز کی رقوم کا کیا بنے گا؛ کیونکہ جب تک بڑی تعداد میں ممبر نہ بنتے رہیں گے تو زیادہ کمیشن نہیں مل سکتا۔ اس لیے کمپنی والے۔

کیا یہ مسلمانوں کی بھلائی کے لئے ہے؟

بعض یہ کہتے ہیں کہ مسلمانوں کی معاشی خوشحالی کے لئے یہ کاروبار بہت مفید ہے، مسلمانوں کی بھلائی کے لئے کیا غیر مسلموں کی بنائی گئی اسکیمیں اور منصوبے انہیں خوشحال

(۱) محمد عادل خان، متعلم BUMS، جامعہ ہمدرد نئی دہلی

بنائیں گے ؟ پھر یہ مسلم علماء کے بڑے اداروں کے ذریعہ یا مسلم بڑے تاجروں کے ذریعہ عام کرنے کی کوشش نہیں کرتے ؟اورکب سے اتنی ہمدردی پیدا ہوگئی ؟اگرکسی کو اس بارے میں کوئی خوش فہمی ہےتو وہ ان پروگراموں کا حشر دیکھ لیں جومغربی اداروں نے ہماری خوشحالی کے لیے بنائے۔

اس نظام سے رغبت کی وجہ کیا ہے؟

اس نظام میں انسان کے رغبت کی سب سے بڑی چیز یہ ہوتی ہے کہ اسے passive income کی حرص ہوجاتی ہے جسکا مطلب یہ ہے کہ آپ کام کریں نہ کریں، آپ کے ماتحت کام کرتے رہیں اوران کے کاموں کے بدلے بھی آپ کو کمیشن ملتا رہے، اس کے مقابلے میں active income ہوتا ہے،یعنی آپ اپنی محنت سے پیسے کماتے ہیں،چونکہ انسان کام چور بننا چاہتا ہے،اورہرکام چوراپنے ماتحت کام چورکی محنت سے پیسہ حاصل کرنا چاہاہے،تو ایک معنی کرکام چوروں کا ایک جگہ جمع ہوجانا ہی ’’نیٹ ورک مارکٹنگ‘‘ ہے،پیسہ بہت خطرناک چیز ہے،اگرکم محنت سے حاصل ہوتا ہے تو ضمیر کو بہت جلد مردہ کردیتا ہے۔

اس نظام سے اہلِ علم کے جڑنے سے غلط فہمی

بعض لوگوں کو یہ خوش فہمی ہے کہ ’’مرکزی جمعیت علمائے ہند‘‘اور’’دبئی حلال مراکز‘‘نے اس کمپنی کی تصدیق کی ہے یعنی یہ کمپنی حلال سرٹیفائیڈ ہے،بہت سارے مسلمان بلکہ علماء ومفتیان کرام اس سے جڑے ہوئے ہیں اورآج تک مسلمان علماء کی طرف سے اس کی مخالفت نہیں ہوئی ہے،بلکہ بعض مفتیانِ کرام نے اسے جائز کہا ہے۔

پہلی بات یہ ہے کہ مرکزی جمعیت علمائے ہنداور دبئی حلال مراکز کا کسی کمپنی کے پراڈکٹس کو حلال کہنا اور بات ہے اور پراڈکٹس بیچنے کا حرام ہونا اور بات ہے،ظاہر ہے

عورت حلال ہے؛ مگر اس کو حاصل کرنے کا طریقہ بھی حلال ہونا چاہئے، نکاح سے حاصل کرنا حلال ہے، زنا سے حاصل کرنا حرام ہے۔

حضرت تھانوی رحمۃ اللہ علیہ سے کسی نے سوال کیا کہ: روزہ کی حالت میں اجنبیہ کا بوسہ لینے سے کیا روزہ ٹوٹ جاتا ہے؟ آپ رحمۃ اللہ علیہ نے جواب دیا: یہ کیوں نہیں پوچھا کہ اجنبیہ کا بوسہ لینا حلال ہے یا حرام؟ پہلے علت کا حکم پوچھ لیتے بعد میں معلوم کا حکم دریافت کرتے، ظاہر ہے اگر روزہ فاسد نہ ہونے کا فتوی دیا جاتا تو سائل اس سے بوسہ کا جواز بھی مراد لے لیتا۔

دوسری بات اہل علم کا کسی کمپنی کا ممبر بن جانا اس کمپنی کو حلال نہیں کر دے گا، کیونکہ مالی مسائل کے احکام کے لئے کافی مہارت درکار ہوتی ہے، جڑنے والوں میں یا تو اس درجہ کی صلاحیت نہیں یا اگر ہے تو پھر دیانت نہیں۔

اور جس قدر اہل علم نے اس نظام کو حرام قرار دیا ہے اس میں پانچ فیصد بھی علماء نہیں ملیں گے جنہوں نے حلال قرار دیا ہو، اور وہ بھی کسی معتدبہ علمی مہارت کے حامل ہوں۔

ملٹی لیول مارکٹنگ اور بعض اہل علم کا بھولا پن

مفتی اشتیاق صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں کہ: سب سے پہلے ایموے انڈیا (Amway India) کمپنی ۱۹۹۵/ میں آئی، ۱۹۹۸/ میں یہ کمپنی بعض ذرائع سے دیوبند کے عوام اور دارالعلوم دیوبند کے طلبہ میں متعارف ہوئی، اور بہت سے طلبہ جائز و ناجائز کی تحقیق کیے بغیر، بظاہر جائز خیال کر کے اس کے جال میں پھنس گئے، جب دارالعلوم دیوبند کے دارالافتاء سے جو عدمِ جواز کا فتویٰ شائع ہوا، تو اس کمپنی میں بلا سوچے سمجھے شریک ہو جانے والے ساتھیوں کو افسوس ہوا، اچھے اچھے لوگ اس طرح کی کمپنیوں کے دامِ تزویر میں پھنس جاتے ہیں اور خاص کر بے روزگار نوجوانوں کے لیے ایسی کمپنیاں بہت ہی کشش کا باعث ہوتی ہیں، نوجوانوں کو جلد سے جلد کروڑ پتی بننے کا خواب نظر آنے لگتا ہے، اور نسخہ بھی اتنا آسان کہ جس میں نہ سرمایہ کاری کرنی پڑے اور نہ ہی زیادہ محنت ہو بلکہ بعض مراحل میں محنت

بھی نہیں کرنی پڑتی اور سرمایہ تو کمپنی میں سرے سے باقی ہی نہیں ہے، گویا بے محنت و بے سرمایہ بہ عجلت مالداری کی ہوس دماغ میں بھر جاتی ہے"۔(۱)

یہ نظام قطع رحمی کا ذریعہ ہے

اس نظام سے جوڑنے کی کوشش پر اگر کوئی رشتہ دار تیار نہ ہو یا مخالفت کرے تو اس سے رشتہ میں دوریاں یا غیبت کا سلسلہ شروع ہوجاتا ہے، پورے متعلقین کو یرغمال بنانے تک سکون نہیں ملتا، اور جن لوگوں کے سامنے سامان کی تعریف کرکے مہنگی چیزیں خریدنے پر مجبور کرتے ہیں، اگر انہیں فائدہ نہیں ہوا تو وہ دینی مسائل معلوم کرنے کے لئے بھی اعتماد نہیں کرتے، آپ کسی کمپنی سے جڑے ہیں تو اپنی کمپنی اور اس کی تجارت کا مبنی برحق تعارف کرادیں، بس کافی ہے، مگر چرب زبانی کے ذریعہ کسی پر دباؤ کیسے ڈال سکتے ہیں؟

بے حسّ یا بے وقوف ہی اس نظام سے جڑتا ہے

سامان مارکیٹ ریٹ سے کئی گنا مہنگا، اور اکثر وہ جو ممبر کے کام کا نہیں آتا مگر کم وقت میں زیادہ پیسے کمانے کی ہوس میں غیر ضروری سامان بھی برداشت کرلیا جاتا ہے، ایک شخص نے ممبر بن کر تقریباً بیس چیزیں خریدی، ان بیس میں سے دس کام کے نہیں ہیں تو اندازہ کریں بقیہ دس سامان کی قیمت مارکیٹ سے کئی گنا اور بلاضرورت خریدنا کس قدر نقصان کا باعث ہے؟ اگر کمپنی سے پچاس ہزار آدمی بھی جڑے ہوں تو اتنے افراد کے نقصان کی منجملہ مالیت کروڑوں میں ہوگی، مگر ممبران کے حِس کو کمیشن کی ہوس نے ختم کردیا ہوتا ہے، اس لئے اس قدر نقصان گوارا کرلیا جاتا ہے۔

حلال کم ہو تو بھی حرام کے زیادہ سے بہتر ہے

ممبر سازی کے علاوہ لالچ میں مہنگے سامان کی خرید پہ ممبر جتنا پیسہ سال بھر ضائع کرتا

---

(۱) نیٹ ورک مارکیٹنگ شرعی نقطۂ نظر، ص: ۲۹، ماہانہ دارالعلوم دیوبند شمارہ: ۷، جلد: ۹۲، رجب ۱۴۲۹ھ اجولائی ۲۰۰۸ء

ہےاس سے اپنی کوئی چھوٹی موٹی تجارت شروع کرسکتا ہے۔جولوگ سمجھتے ہیں کہ اس کے ذریعہ ہم اچانک امیر ہوجائیں گے وہ حماقت کا شکار اور جھوٹی تسلی کے جال میں پھنسے ہیں،حرام طریقہ سے انتھک محنت کرکے مال حاصل کرنے کے بجائے کسی حلال تجارت کی ایجنسی لے لیں،ممکن ہے آمدنی کم ہومگر جائز اورحلال تو ہوگی۔

مال کاحصول جھوٹ،فریب،اصول شرع کےخلاف اورکسی اپنے کونقصان پہونچا کر ہوتو یہ طریقہ ابغض الحلا ل یا مکروہ تحریمی کا درجہ رکھتا ہےلیکن جب ضمیر مردہ ہوجاتا ہےتو حرام بھی خوبصورت تاویلات ولبادہ میں حلال بنا کرپیش کردیاجاتا ہے۔

اس سسٹم کا حصہ بنے ہوئے احباب سےمخلصانہ مشورہ ہے کہ ایک دفعہ ضمیر کی آواز سن کرغوروفکر کریں،استخارہ کریں،تمام پہلووں کا جائزہ لیں اوراللہ کے نام پراس پیشے سے توبہ کرلیں،اور دیگر بھائیوں کوبھی اس میں ملوث ہونے سے بچائیں خاص کر اہلِ علم سے درخواست ہے کہ اس سسٹم کا حصہ کبھی نہ بنیں،آپ کوقوم کے قائدو رہبر بننا ہے،اورفریبی رہبرنہیں بن سکتا۔

اہلِ علم متوجہ ہوں

مفتی ابوبکر جابر صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں کہ: ملٹی لیول مارکٹنگ میں جس طبقہ کو جھونکا جارہاہے جوطبقہ زیادہ اپنی نیک نامی کو اوردینی تعلقات کو استعمال کررہاہے وہ مسجدوں کے امام،اہل علم یادعوت وتبلیغ سے وابستہ افراد ہیں،یہ کاروباری اچھی طرح جانتے ہیں کہ اہل دین،اہل دعوت کوعوام الناس میں غیرمعمولی اعتماد حاصل ہے؛اس لئے وہ لوگ ان کااستعمال کرتے ہیں،مطمئن کرنے کے لئے اورآگےسلسلہ کر بڑھانے کے لئے ایسا ہوتا ہوا آرہاہے،اورآگے ہوکررہے گا کہ جوان بڑے ممبر ہے ان کو بڑی رقومات مل جائے گی، اورجوچھوٹےلوگ ہیں ان کو رقومات نہیں ملے گی،یا بہت بڑانقصان ہوجائے گا،یایہ کمپنی جب دھاندلی کرکے اچانک ملکی کےمنظرنامہ سے غائب ہوجائے گی،بستر پوٹلہ سمیٹ کرجب

نکل جائے گی، پھر بہت زیادہ اندیشہ ہے کہ یہ دیندار، بہت زیادہ دیندار ماننے والا طبقہ اور امت کا اعتماد رکھنے والا طبقہ اس کی توہین ہوگی، غبن کا الزام ہوگا، ان پر انگلیاں اٹھے گی، ان کے تعلقات بگڑ جائیں گے، آئندہ دین کی بات سنانت کے لئے بڑی رکاوٹیں بن جائیں گی۔

اس لئے اہل دین ودعوت طبقہ سے بڑی لجاجت اور عاجزی کے ساتھ درخواست ہے کہ جب چینل مارکٹنگ حرام ہے اور ہمارے بڑے اکابر کا اس سلسلہ میں کسی کا اختلاف نہیں ہے، کسی کی جائز رائے نہیں ہے، کوئی متعارف نام کوئی قابل ذکر نام نے اس کے جائز ہونے کو نہ لکھا ہے نہ بولا ہے، دیندار طبقہ، باریش طبقہ کا، مسجد سے تعلق رکھنے والے طبقہ کا کسی کاروبار میں حصہ لینا اس کے جائز ہونے کی ہرگز دلیل نہیں ہے، حرام وحلال کی دلیل قرآن ہے، حدیث ہے اور بااعتماد علماء کے صحبت یافتہ، پہلے سے مقبول علماء کی آراء بھی اس میں سنی جانی چاہیے، بغیر تحقیق کے عوام الناس کو اس میں شامل کرنا خود کو بھی گڑھے میں ڈالنا ہے اور دوسروں کو بھی۔

خیرخواہانہ نصیحت، دردمندانہ اپیل

جو بھائی اس حرام اور ناجائز کمیشن کے کاروبار میں پڑ چکے ہیں ان بھائیوں کو خیرخواہانہ یہ نصیحت ہے کہ وہ آگے اس چین کو نہ بڑھائے، اور اس سے توبہ کرے، اور جو مال آچکا ہے، بغیر ثواب کی نیت کے صدقہ کریں، جتنے لوگوں کو اس حرام کاروبار میں جوڑا ہے، ان سب کو بتلادے کہ مجھے معلوم نہیں تھا، نادانی میں یہ حرکت کی ہے، میں اس سے توبہ کرتا ہوں، آئندہ ہرگز نہ کریں گے، آپ کو بھی اس کی تلقین کرتا ہوں، دنیا کی تھوڑی کی رسوائیاں آسان ہے، آئندہ کی ہمیشہ ہمیش کی رسوائیوں کے مقابلہ میں "من ترک شیئا اللہ عوضه اللہ خیراً منه" جو اللہ کے لئے کوئی چیز چھوڑ ادیتا ہے تو اللہ تعالیٰ اس سے بہتر کوئی چیز اسے عطا کردیتا ہے، یہ رب کریم کا وعدہ ہے، اس وعدہ پر یقین کرتے ہوئے اس حرام سے توبہ کریں اور ابھی

سے لوگوں کو join کرنا چھوڑ دیں

اگر کوئی شخص اس میں ملوث ہو چکا ہے اور اب وہ اللہ کی توفیق سے توبہ کرنا چاہتا ہے ہر گز جھجک نہ کرے پیچھے نہ ہٹے، بلکہ جن جن لوگوں کو اس نے join کیا ہے ان سب حضرات تک ناجائز ہونے کے بیانا تو تفصیلات اور فتاویٰ منتقل کریں، اگر وہ اور مزید سمجھنا چاہتے ہیں، اپنی علمی پیاس اور تشنگی کو بجھانا چاہتے ہوں، تو ہم ان کی خدمات کرنے کے لئے تیار ہیں؛ لیکن اوپر لکھی گئی تحریر کافی ہے، سارے پہلوؤں کو واضح کر دیا گیا ہے، اسی کو بار بار پڑھنا ان شاء اللہ ان کو مطمئن کر دے گا۔

ہرگز اس بات سے نہ ڈریں کہ دنیا کیا کہی گی، ہزار لوگوں کو حرام پر چھوڑ کر جائیں گے تو اللہ کو کیا منہ دکھائیں گے، اور ہزاروں لوگوں کی معیشت جب تباہ ہو جائے گی، ان کی جیبوں کو مزید آگے سلسلہ وار آگے ہلکا کر دیا جائے گا، خالی کر دیا جائے گا، ان کی گاڑھی کمائیوں کو مہذب طریقے لوٹ لیا جائے گا، آپ اتنا بڑا جرم اپنی گردن پر کیوں لے کر جانا چاہتے ہیں۔

ابھی وقت ہے کہ واپسی ہو جائے، ابھی وقت ہے کہ ساتھیوں کو صاف طور پر مطلع کر دیا جائے، البتہ جتنے پیسے کا سامان ہم نے خریدا ہے اور ہم نے ڈائرکٹ (براہ راست) جس ساتھی کا ممبر بنایا تھا، اس سے جو پیسے اور کمیشن ملا ہے وہ ہمیں جائز ہے اس سے آگے کے پیسے جو ہمارے پاس آرہے ہیں وہ ہمارے ہرگز جائز نہیں ہے، وہ حرام ہی ہے، اس کو ثواب کے ارادے کے بغیر صدقہ کر دینا ہی مسئلہ کا حل ہے جس کو فقہاء نے لکھا ہے۔

اللہ کی ذات سے امید ہے کہ اس حرام کام کے ایک دروازے کو چھوڑ دینے پر تین دروازے حلال کے ضرور کھولے گا، جیسے زلیخا کو چھوڑ نے پر حضرت یوسف علیہ السلام کے لئے جوان، خوبصورت زلیخا ملی، جیسے حضرت سلیمان علیہ السلام کے گھوڑوں کو ذبح کرنے پر اللہ نے ہوا کو مسخر کر دیا، جیسے داؤد علیہ السلام کے لئے بیت المال کی تنخواہ چھوڑنے پر لوہے کو موم کر دیا۔

ساری دنیا اگر کسی زہریلی چیز کو دوا کہنے لگ جائے تو وہ دوا نہیں ہوجاتی اور اگر کسی چیز کے بارے میں بہت سے لوگ کہتے ہیں کہ زہر ہے کوئی دوا کہتا ہے تو آدمی ّسانی سے اس کو قبول نہیں کرتا ہے، جب اتنے سیکڑوں علماء اس کو زہر کہہ رہے ہوں، حرام قرار دے رہے ہوں اور ہم اس کو دوا سمجھ کر استعمال کرلیں، کسی ان پڑھ ساتھی کے کہنے پر، کسی نامعلوم ساتھی اور کسی بے دلیل کئے جانے والے بیان پر، یہ رسوائے اپنی نفس کی تسلی اور سوائے شیطان کی گود میں بیٹھنے اور اپنے دل کو سمجھا لینے کے علاوہ کوئی فائدہ نہیں ہے، اللہ کے یہاں اس قسم کے اعذار کی بنا پر اس کی گردن بچ نہیں سکتی ہے، ہم لوگ اپنے دوسرے ساتھیوں کو متوجہ کریں، فورًا پیچھے ہٹ جائیں اللہ ہمت وحوصلہ عطا کریں۔آمین (۱)

(۱) چینل مارکیٹنگ کا حکم شریعت کی روشنی میں: ۱۱

دوسرا باب

ایم وے کمپنی کا طریقۂ کار

ایک کمپنی بنام ''ایم وے'' ہے، جو چند معیاری اور عمدہ اشیاء تیار کرتی ہے، اور اپنا سامان کسی دکان وغیرہ پر رکھ کر فروخت نہیں کرتی ہے، اور فروخت کے لئے اخبار، ٹی وی وغیرہ کے ذریعہ کوئی تشہیر نہیں کرتی۔

اگر کوئی اس کمپنی کی اشیاء خریدنا چاہے تو اس کے ممبر کے ذریعہ جس کو وہ اپنا ڈسٹری بیوٹر یعنی تقسیم کنندہ قرار دیتی ہے، خرید سکتا ہے۔

اگر کوئی شخص خود اس کا ڈسٹری بیوٹر بننا چاہے تو کمپنی اسے براہ راست ڈسٹری بیوٹر نہیں بناتی، بلکہ اسے کسی ڈسٹری بیوٹر کے ذریعہ ڈسٹری بیوٹر (تقسیم کنندہ) بناتی ہے، اور اس موقع پر وہ اس سے ۴ر ہزار چار سو روپئے لیتی ہے، اس میں سے ۳ر ہزار نو سو روپئے کا سامان اور پانچ سو روپئے ممبری فیس ہوتی ہے، جس کو کمپنی اپنے لٹریچر اور ترتیب کا معاوضہ قرار دیتی ہے، اور کمپنی ڈسٹری بیوٹر کو اپنی اشیاء ۲۰ر فیصد رعایت کے ساتھ فروخت کرتی ہے۔

اگر ڈسٹری بیوٹر کی ماہانہ خریداری ۴ر ہزار چار سو روپیوں تک پہنچ جائے، تو کمپنی ڈسٹری بیوٹر کو ۳ر فیصد بونس (انعام) دیتی ہے، اسی طرح اگر ماہانہ خریداری ۲۲ر ہزار روپئے تک پہنچ جائے تو ۶ر فیصد اور ۴۴ر ہزار روپئے تک پہنچ جائے تو ۱۲ر فیصد بونس دیتی ہے۔

اگر کمپنی کا ڈسٹری بیوٹر کسی اور کو ڈسٹری بیوٹر بنائے تو اس دوسرے ڈسٹری بیوٹر کی خریداری بھی اس پہلے ڈسٹری بیوٹر کی طرف سے شمار کی جاتی ہے، مثلاً ''الف'' نے ''ب، ت، ث، ج، ح، خ'' ۶ر ڈسٹری بیوٹر بنائے، فی ڈسٹری بیوٹر نے ۴ر ہزار چار سو روپئے کا سامان خریدا، تو الف کی جانب سے ۲۶ر ہزر چار سو روپئے کی خریداری متصور کی جاتی ہے، اور ۲۶ر ہزار چار سو روپیوں پر مقررہ ۶ر فیصد بونس تقسیم ہو کر ملتا ہے، جس میں ''ب، ت، ث، ج، ح، خ'' ہر ایک کو ۳ر فیصد بونس ملتا ہے، اس کے علاوہ الف نے جو خریداری کی ہے اس پر اس کو ۶ر فیصد بونس ملتا ہے۔

کمپنی کا کہنا ہے کہ اس کے ڈسٹری بیوٹر کی خود اپنی اور اس کے ذریعہ بنے ہوئے دوسرے ڈسٹری بیوٹرس کی خریداری جس قدر زیادہ ہوگی اتنا ہی بونس مقررہ قواعد کے مطابق دیا جائے گا۔

اوپر والے ڈسٹری بیوٹر کو جو بونس ملتا ہے، اس سے نیچے والے ڈسٹری بیوٹرس کو ذرہ برابر بھی نقصان نہیں ہوگا، یعنی اس کے بونس میں سے کچھ بھی کٹوتی نہیں ہوگی۔

اشیاء کی فروخت پر جو بونس ملتا ہے، وہ فروخت بہت زیادہ ہونے پر بھی 21٪ فیصد سے نہیں بڑھے گا۔

جس ڈسٹری بیوٹر کی کارکردگی غیر معمولی نمایاں ہو، یعنی اس کی اپنی خریداری اور اس کے ذریعہ بنے ہوئے ڈسٹری بیوٹرس کی خریداری ایک مخصوص اونچی سطح تک پہنچ جائے تو کمپنی رائلٹی کے طور پر کچھ رقم بونس کے علاوہ دیتی ہے۔

کمپنی میں ممبر شپ کی برقراری کے لئے سالانہ تقریباً ۷؍سو روپئے تجدیدی فیس ادا کرنی پڑتی ہے۔

ایم وے کمپنی کا حکم

مذکورہ تفصیل کی روشنی میں تین سوالات کے جوابات قابل توجہ ہیں:

(۱) کیا اس کاروبار کے ذریعہ حاصل ہونے والا نفع حلال ہے؟

(۲) کمپنی کی اشیاء معیاری اور عمدہ ہونے کی وجہ سے صرف اپنی ذاتی خریداری کے لئے ممبر بننا کیسا ہے؟

(۳) کیا بغیر ڈسٹری بیوٹر بنے کمپنی کی اشیاء کسی مسلمان یا غیر مسلم ڈسٹری بیوٹر سے خریدی جاسکتی ہے؟

پہلے سوال کا جواب یہ ہے کہ مذکورہ کمپنی کے بعض معاملات جائز ہیں اور بعض ناجائز، جو معاملہ شرعاً جائز ہے اسکا نفع بھی درست ہے، اور جو ناجائز ہے اس کا نفع بھی درست نہیں

ہے،لہذااس کمپنی کے کاروباراوراسکے نفع کو مطلقاً درست نہیں کہا جائے گا۔

(۲)دوسرے سوال کا جواب یہ ہے کہ اگر کوئی شخص ذاتی استعمال کے لئے اس کمپنی سے کوئی سامان خریدے اور اُسے کمپنی کی بونس اسکیموں سے کوئی دلچسپی نہ ہو؛ بلکہ صرف سامان کی خریداری مقصود ہو،تو اِس میں شرعاً کوئی حرج نہیں ہے۔

(۲) خریدار کی طرف سے براہِ راست نیا خریدار بنانے پر اگر کمپنی کی طرف سے متعین رقم بطوراُجرت ملے،تو اس کی بھی گنجائش ہے،بایں طور خریدار کو کمپنی کا اس عمل میں اجیر(ایجنٹ) قرار دیا جائے گا،اور اَجیر کو اپنے عمل پر اُجرت لینا درست ہے۔ "تلزم الأجرة باستيفاء المنفعة"۔(۱) لیکن نیچے کے خریداروں کی خریداری پر اولین نیچے والوں کو جو نفع تقسیم کیا جارہا ہے،اُس کی شریعت میں کوئی نظیر نہیں ہے؛ کیوں کہ بعد والوں کے عمل اور محنت میں پہلے خریدار کا کوئی عمل دخل نہیں ہے؛لہذا وہ دیگر لوگوں کی محنت میں کسی نفع کا مستحق قرار نہیں دیا جاسکتا،اس لئے اس نفع کی شرط لگانا شرعاً درست نہ ہوگا،اور ایم وے کمپنی کے طرز پر چلنے والی کمپنیوں میں خریدار کو سبز باغ دکھلانے کے لئے بونس کی صورت ہی سب سے زیادہ اہمیت سے اُجاگر کی جاتی ہے،اور اِسی غرض سے لوگ اِس طرح کی کمپنیوں کے خریدار بنتے ہیں؛ تاکہ گھر بیٹھے مفت میں نفع ملے،اور تجربہ سے یہ بات ثابت ہوئی ہے کہ اس مفت کے نفع کی اُمید میں اپنی اصلی رقم بھی گنوا بیٹھتے ہیں،اور ضرورت کی اشیاء بازاری ریٹ سے مہنگی قیمت پر مذکورہ کمپنی سے خرید کر دھوکہ کھاتے ہیں،اس لئے ایسی مشترکہ کمپنی سے احتراز لازم ہے۔

"سئل محمد بن سلمة عن أجرة السمسار، فقال :أرجو أنه لا بأس به، وإن كان في الأصل فاسداً لكثرة التعامل، وكثير من هٰذا غير

---

(۱) شرح المجلۃ،کتاب ال إجارۃ/ الباب الثالث،الفصل الثانی فی المسائل المتعلقۃ بلزوم الأجرۃ ۱/ ۲۶۲ رقم المادۃ ۴۶۹ : کوئٹہ)

جائز، فجوزوه لحاجة الناس إليه"۔(۱)

پیسہ لے کرممبر بنانے والی چند کمپنیوں کا طریقۂ کار اور انکا حکم

آج کل کمپیوٹر پر انٹرنیٹ کے ذریعہ جو سروے کئے جارہے ہیں جن میں ایک کمپنی ہے"رام سروے ڈاٹ کام"(Ram Sa wale.com)اور ایک ہے"یوکے ایڈ ورلڈ ڈاٹ کام"(UK Edward.com)ان کمپنیوں میں روپیہ لے کرممبر بنائے جاتے ہیں،کسی میں ۳۵ ۵ رسواورکسی میں ۶۵ ۱ رسواورکسی میں ۱۱ رہزارروپئے لیے جاتے ہیں، پھرگیارہ یابارہ مہینہ تک ہرہفتہ چارسروے کئے جاتے ہیں،جن میں طے شدہ رقم جیسے ہرمہینہ ۳ رہزار یا ۵ ۳ رسوروپئے یاجورقم طے ہووہ ملتی ہے،جو طے شدہ مہینہ تک دی ہوئی رقم کی کئی گنامنافع میں آتی ہے،ان سروے میں کمپیوٹر انٹرنیٹ کے ذریعہ سائٹ کھول کر پھران میں سوالات پوچھے جاتے ہیں،جن میں اپنی رائے دی جاتی ہے،یہ ایک مارکیٹ سروے ہے، کہ آج کل دنیامیں استعمال ہونے والی چیزوں کے بارے میں پوچھتے ہیں اورسائٹ میں ایڈ (اشتہار)کے شکل میں دکھاتے بھی ہیں،جیسے کہ ٹی وی پر دکھاتے ہیں۔(سوالات جیسے آپ کونسافون استعمال کرتے ہیں؟ یاکون ساشیمپو،کریم،مورٹین،اگربتی،سابون وغیرہ استعمال کرتے ہیں؟اورکیوں کرتے ہیں؟ان میں کون کون سی خصوصیات ہیں؟ کیوں کہ آج کل کئی کمپنیوں کے سامان بازارمیں فروخت(بکری)ہورہے ہیں،پھرکمپیوٹر پران سوالات کے جواب دینے ہوتے ہیں۔اب چاہیں آپ ایک سوال کاجواب دینے کے بعدسروے بند کرسکتے ہیں،سوالوں کے جواب دیتے جائیے اورآگے سروے کرتے جائیے،یاجو اَیڈ (اشتہار)دکھارہے ہیں،اسے دیکھ لیجئے جوکہ تقریباًایک یادومنٹ کاہوتاہے،بہرحال آپ کا سروے ہوجائے گا،اوردکھاتے میں روپیہ پہنچ جائے گااورمہینہ پوراہونے پرمل جائے گا،

(۱)شامی/مطلب فی أجرۃ الدلال ۹ر۷۵زکریابحوالہ:کتاب النوازل:۱۱ر۱۱۲۔

اب اس میں اپنا سروے آپ خود کریں، یا کسی سے کروالیں، روپیہ آپ کے کھاتے میں آجائے گا۔

اس طرح کی کمپنیوں میں دو باتیں ضروری ہیں: (۱) ہر ہفتہ میں سروے کرنا ہوتا ہے، اگر کسی ہفتہ کا سروے نہ کیا جائے، تو اس ہفتہ کا پیسہ نہیں ملے گا۔(۲) جو کمپنیاں شروع میں پیسہ لیتی ہیں، وہ اُن کا رجسٹریشن فیس ہوتی ہے۔

مفتی سلمان منصور پوری صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں کہ: مذکورہ کمپنیوں کا طریقہ کار قطعاً جائز نہیں ہے؛ اس لئے کہ ان کمپنیوں میں داخل فیس کے نام پر جو گراں قدر رقم لی جارہی ہے، وہ نہ تو کسی سامان کی بیع وشراء ہے، اور نہ ہی شرکت ومضاربت کا عقد ہے؛ بلکہ یہ فارموں کی خانہ پوری کی اجازت حاصل ہونے کا عوض ہے، جو شرعاً معتبر نہیں ہے۔اور اسے اجارہ کا معاملہ قرار دینا بھی صحیح نہیں؛ کیوں کہ شرعاً اجیر کے اوپر خود اپنا عمل کرنے کے واسطے کسی رقم کو لازم کرنے کی کوئی نظیر نہیں پائی جاتی؛ بلکہ اجارہ میں عمل اجیر کی طرف سے، اور اجرت متاجر پر واجب ہوتی ہے۔اور یہاں معاملہ کی نوعیت یہ ہے کہ فارم بھرنے والا اجیر اولاً خود ہی پیسہ جمع کر کے فارم بھرنے کا حق حاصل کرتا ہے، اور بعد میں متاجر اسے فارم کی خانہ پوری کے لئے کچھ پیسے دیتا ہے؛ لہٰذا شروع سے اخیر تک یہ معاملہ فاسد ہے، اور یہ سودی بینکوں میں فکس ڈپازٹ کرانے کے مشابہ ہے، کہ اس میں وقت کے ساتھ ساتھ فیصدی تناسب سے رقم بڑھتی رہتی ہے، اور مالک جب چاہے بینک میں فارم بھر کر زائد رقم وصول کرسکتا ہے؛ لہٰذا اس طرح کے معاملات میں مسلمانوں کے لئے شریک ہو کر کمائی کرنا جائز نہیں ہے۔اور اگر کسی نے ان میں پیسہ جمع کرادئے ہیں، تو اپنی جمع شدہ رقم کے بقدر روپیہ واپس لے لیں، اور اس سے زائد وصول نہ کریں۔اور اگر کسی نے جمع کردہ، رقم سے زائد روپئے حاصل کر لئے ہیں، تو انہیں بلا نیت ثواب غریبوں پر تقسیم کرنا لازم ہے، اپنے استعمال میں لانا جائز نہیں ہے۔(۱)

(۱) کتاب النوازل: ۱۱/ ۱۱۷

F.I.C کمپنی کاطریقۂ کاراور اسکا حکم

F.I.C نام کی ایک تجارتی کمپنی ہے، اس نے اپنے کاروبار کے فروغ کے لئے ایک مخصوص طریقہ تجویز کیا ہے جس کا مختصر خاکہ یہ ہے کہ: (۱) اس نے فروخت کے لئے عام استعمال کی چند چیزیں متعین کی ہیں، اور اُن کی قیمت بھی متعین کر کے اپنی فہرست میں طبع کردی ہے۔

(۲) جب کوئی شخص اس میں سے کوئی چیز خریدے گا، تو اس کو اس چیز کی رعایتی قیمت ادا کرنی ہوگی اور ساتھ میں ۴۵۰ روپئے میں اس کمپنی کے طریقۂ کاروبار سمجھانے کے لئے جو کتابچے اور کیسٹ ہیں، وہ خریدنے ہوں گے۔

(۳) مزید براں ۵۰۰ روپئے اس لئے دینے ہوں گے کہ اگر یہ خریدار آئندہ کمپنی کے طریقۂ کار کے مطابق اپنی تشکیل ومحنت سے کمپنی کو گاہک مہیا کرے گا، تو اس خریدار کو بھی کمیشن ملے گا، اس سلسلہ کا حساب اور خط وکتابت کے مصارف کے طور پر یہ ۵۰۰ روپئے دینے ہوں گے، ۵۰۰ روپئے ادا کرنے کے بعد خریدار کے ذمہ لازم نہیں کہ وہ کمپنی کو گاہک مہیا کرے؛ بلکہ اپنی خوشی سے محنت کر کے رغبت دلا کر گاہک مہیا کرے گا؛ تا کہ گاہک کرنے پر کمیشن حاصل ہو، یہ بات ظاہر ہے کہ متعینہ اشیاء میں سے کسی چیز کا خریدنا اور آئندہ ایجنٹ بننے کے لئے ۵۰۰ روپئے ادا کرنا دونوں باتیں ایک ساتھ ہوتی ہیں۔

(۴) خریدار اور کمپنی کے درمیان تحریری طور پر ایگریمنٹ (معاہدہ نامہ) ہوگا، اور اس معاہدہ میں کمپنی کے دستور کے مطابق خریدار کے نئے گاہک مہیا کرنے پر تو کمیشن ملے گا؛ لیکن اس کے بتائے ہوئے خریداروں اور اُن کے تیار کئے ہوئے خریداروں (ہلم جرا) کی محنت پر بھی کمیشن ملے گا، چاہے اصل خریدار اپنے سے نیچے کے ایجنٹوں کی محنت میں ہاتھ بٹائے یا نہ بٹائے۔ احقر یہ سمجھتا ہے کہ اس معاہدہ کا مطلب کمپنی کے دستور کے مطابق طریقۂ تجارت اور ایک دوسرے کے ذمہ کچھ حقوق کو شرط قرار دینا ہے؛ لہٰذا کسی ایک فریق کی

جانب سے دوسرے فریق کو ملنے والا مالی نفع محض تبرع اور احسان نہ ہوگا؛ بلکہ معاہدہ کے تحت طرفین سے مشروط نفع شمار ہوگا۔

مفتی سلمان منصور پوری صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں: اشیاء کی خریداری کے ساتھ مذکورہ کمپنی کے کاغذات اور کیٹیں خریدنے اور پھر کمپنی کا ایجنٹ بننے اور خط وکتابت جاری رکھنے کی فیس ادا کرنے کی شرطیں لگانا تقاضائے عقد کے خلاف اور مفسدِ عقد ہے؛ لہٰذا یہ معاملہ سرے سے جائز ہی نہیں، اور اگر کوئی شخص کسی اور جائز طریقہ سے اس کمپنی کا ایجنٹ بن جائے تو وہ صرف اس خریدار پر کمیشن لے سکتا ہے، جسے اُس نے براہِ راست گفتگو کرکے اس کمپنی کی طرف راغب کیا ہو، اس سے نیچے والے خریداروں پر اُسے کمیشن لینے کا حق نہیں ہے؛ حالاں کہ مذکورہ کمپنی کے ضابطہ کے تحت اسے نیچے تک کے خریداروں پر کمیشن کا مستحق بنایا گیا۔ بریں بنا کاروبار کا مذکورہ طریقہ شرعی اُصولوں کے قطعاً خلاف ہے، اس میں حصہ لینا کسی مسلمان کے لئے جائز نہیں ہے۔

”لأن ھٰذا بیع و شرط، و قد نھی النبي ﷺ عن بیع و شرط الخ، و کل شرط لا یقتضیه العقد و فیه منفعة لأحد المتعاقدین أو للمعقود علیه، و ھو من أھل الاستحقاق یفسده“۔(۱)

ملٹی لیول کمپنی کے ذریعہ کمپیوٹر کورس اور نفع کا حکم

ایک کمپنی ہے جو ۶/ہزار ۵/سو روپئے لے کر ایک عدد سی ڈی (جس کے اندر کمپیوٹر کے کچھ کورس ہیں) اور ایک کنکشن جس کے ذریعہ اعلیٰ تعلیم کے اندر کنسیشن ملے گا، اور تیسری چیز ویب سائٹ پر کچھ جگہ دی گئی، یہ تین چیزیں ہوئیں، جو ۶۵/سو روپیے میں کمپنی کی طرف سے مل گئیں، اور اسی کے ساتھ ہر خریدار کو کمپنی کی طرف سے اختیار دیا جاتا ہے کہ اگر آپ دو اور خریدار تیار کریں گے، تو کمپنی آپ کو اتنا کمیشن دے گی۔ اِسی طرح ہر خریدار اگر دو آدمی کو تیار

(۱) الھدایۃ/کتاب البیوع ۳/ ۴۳ إدارۃ المعارف دیوبند، بحوالہ کتاب النوازل: ۱۱/ ۱۲۹

کر کے وہ خرید کروا دیتا ہے، تو کمپنی اس کو کمیشن دے گی، اور جس شخص سے یہ سلسلہ جتنا زیادہ بڑھے گا، اُس کو کمیشن زیادہ ملے گا، شرط یہ ہے کہ ہر آدمی دو آدمی کو تیار کرے۔

اس میں غور طلب بات یہ ہے کہ شریک ہونے والا دوسروں کو ترغیب دے اور وہ اس معاملہ کو آگے بڑھانے کی فکر میں رہتا ہے؛ تا کہ کمیشن زیادہ سے زیادہ حاصل ہو، ہر وقت وہ اِسی فکر میں رہتا ہے کہ میرے ذریعہ کوئی خریدار بن جائے، کمپنی جو چیزیں قیمت کے عوض بتلا کر خریدار کو دیتی ہیں، اس سے کوئی مطلب نہیں، اکثر تو جانتے بھی نہیں کہ ٦٥ رسو روپے میں کیا چیزیں ملیں؟ وہ یہی جانتے ہیں کہ ہمیں دوسری خریدار کو تیار کرنا ہے۔ اور صرف اسی مقصد کے لئے پروگرام خریدا بھی جاتا ہے۔

مذکورہ کمپنی سے جو چیزیں خریدی جارہی ہیں وہ جائز ہیں اور خریدار کو دوسرا خریدار بنانے پر جو کمیشن دیا جارہا ہے، اس کی بھی گنجائش ہے؛ لیکن نیچے کے خریداروں کی محنت پر اوپر کے خریدار کے کمیشن میں زیادتی کی جو شرط ہے وہ فاسد ہے، یہ خریدار ان کی محنت میں کچھ حصہ پانے کا مستحق نہیں ہے، بظاہر کمپنی کا کاروبار لوگوں کو سنہرے خواب دکھا کر زیادہ سے زیادہ پیسہ اِکٹھا کرنے کا معلوم ہوتا ہے، اس لئے ایسی کمپنیوں سے ہوشیار رہنے کی ضرورت ہے۔(١)

مودی کیر (MODI CARE) کا طریقۂ کار

ہندوستان میں ایک کمپنی بنام مودی کیر (MODI CARE) چند سالوں سے وجود پذیر ہوئی ہے، جس میں مختلف اشیاء مثلاً صابون کریم شیمپو وائر فلٹر ناخن پر لگانے والا پینٹ اور الکحل ملا ہوا سینٹ بھی ہوتا ہے، اس کمپنی نے اپنا سامان فروخت کرنے کا یہ طریقہ اختیار کیا ہے کہ لوگوں کو اس کے فوائد بتا کر اپنی کمپنی کا ممبر بناتی ہے اور اپنا تیار کردہ سامان ممبر کو ہی رعایت میں فروخت کرتی ہے، جب کوئی ممبر بننا چاہے تو اس کے لئے ضروری ہے کہ وہ پہلے بنے ہوئے ممبر سے رجوع کرے، پھر اس کے واسطے سے کمپنی کا فارم حاصل کرے، فارم پر

(١) کتاب النوازل: ١١ / ١٣٤

ہونے کے بعد کمپنی اسے اپنا ممبر شمار کرتی ہے، ممبر بننے کا ایک فائدہ یہ بھی ہے کہ کمپنی سامان خریدنے پر ۲۰رفیصدی کی رعایت کرتی ہے، لیکن کمپنی کی یہ شرط ہے کہ ممبری باقی رکھنے کے لئے سالانہ چھ ہزار کا سامان خریدنا ضروری ہے ورنہ ممبری ختم ہوجائے گی، دوسری طرف ممبر کا یہ فائدہ ہے کہ وہ اپنے ماتحت دوسروں کو ممبر بنا سکتا ہے، اور اس میں اس ممبر کو یہ فائدہ ہے کہ اس پر جو سالانہ چھ ہزار کا سامان خریدنا ضروری ہے، اگر اس کے ماتحت ممبر نے بھی اتنا خریدلیا تو اس کی ممبری باقی رہنے کے لئے کافی ہے۔ دوسری بات یہ ہے کہ مثلاً زید ممبر ہے اور وہ سالانہ چھ ہزار یا اس سے زائد کا مال خریدتا ہے، تو اس کو کمپنی ہر ایک ہزار کی خریداری پر پچاس روپیہ دیتی ہے، اسی طرح زید کے ماتحت عمر ممبر بنا ہے تو عمر جو چھ ہزار کا مال خریدے گا، اس کے حساب سے کمپنی زید کو ہر ہزار کی خریداری پر پچاس روپیہ دے گی، اسی طرح عمر نے بکر کو ممبر بنایا تو اس کی خریداری پر زید اور عمر دونوں کو پچاس روپیہ ملیں گے، اب نیچے تک ایسے ہی معاملہ ہوگا، اور جتنے زیادہ ممبر بنیں گے زید کا اتنا ہی فائدہ ہوگا، کمپنی ہر ممبر کے لئے ایک لاکھ مقرر کرتی ہے، جو اسے ضرورت کے وقت ملتے ہیں، اگر ممبر مرجائے تو وہ رقم نائب کو دے دی جاتی ہے۔

مودی کیر (MODI CARE) کا حکم

سوال یہ ہے کہ (۱) اس کمپنی میں بعض ناجائز الاستعمال اشیاء بنتی ہیں، مثلاً ناخن پینٹ، الکحل ملا ہوا سینٹ اور لپ اسٹک وغیرہ، ان کو اگرچہ ہم نہیں خریدیں گے؛ لیکن وہ لوگ جو ہمارے تحت ممبر بنے ہیں اگر وہ خریدیں تو کیا اس کا سبب ہم بنیں گے یا نہیں؟

(۲) نیز چوں کہ یہ اشیاء اس کی خریدی ہوئی اشیاء میں داخل ہیں، جس کی وجہ سے اس کا فائدہ ہمیں مل رہا ہے، تو کیا یہ جائز ہوگا یا نہیں؟

(۳) واسطہ یا بلا واسطہ بنائے ہوئے ممبروں پر جو کمیشن ہمیں مل رہا ہے وہ جائز ہے یا نہیں؟

(۴) کمپنی جو ایک لاکھ مقرر کرتی ہے وہ بنام انشورنس ہے،اس کا لینا جائز ہے یا نہیں؟
اس کمپنی کا طریقہ کار: (۱) شروط فاسدہ: مثلاً ممبری باقی رہنے کے لئے ہر سال چھ ہزار کا سامان خریدنے کی شرط۔(۲) قمار (انشورنس) جیسا کہ سوال میں ایک لاکھ کا ذکر کیا گیا ہے۔ (۳) ناجائز کمیشن یعنی زید کے ماتحت تمام ممبروں،خواہ ان کو ممبر بنانے میں زید کا دخل ہو یا نہ ہو سب کی خریداری پر زید کو کمیشن ملنے کی شرط لگائی گئی ہے،یہ سب چیزیں شرعاً ناجائز اور حرام ہیں؛ لہٰذا مذکورہ کمپنی میں حصہ لینا کسی مسلمان کے لئے جائز و درست نہیں ہے۔چونکہ آپ ﷺ نے تجارت میں شرط لگانے سے منع فرمایا ہے۔ ”أنه نهى عن بيع و شرط“(۱)

گولڈ مائن انٹرنیشنل اسکیم

ایک اسکیم ”گولڈ مائن انٹرنیشنل“(Gold mine international) نامی کمپنی نے پوری دنیا میں پھیلا رکھی ہے،اس کمپنی کا طریقہ کار وبار نیٹ ورک مارکیٹنگ کی طرح ہے، جو مختلف مصنوعات اور سونے کے سکے بھی تیار کرکے فروخت کرتی ہے، کمپنی اپنی تمام مصنوعات کی تشہیر لوگوں میں لوگوں ہی کی زبانی کراتے ہوئے اپنے نئے گاہک (Customers) بنانے کا کام بھی معقول معاوضے کے عوض لوگوں سے لیتی ہے،اس طرح لوگ کمپنی کو نئے گاہک فراہم کرتے ہیں اور کمپنی لوگوں کو اس کے بدلے کمیشن ادا کرتی ہے۔گرچہ یہ دلالی ہی کی ایک قسم ہے لیکن اس دلالی کے لیے”GMI“ کمپنی کی کوئی چیز مثلاً گھڑی یا کوئی اور پراڈکٹ (Product) خریدنا ضروری ہے، یہ اجارے میں شرطِ فاسد ہے،اس کے علاوہ اس اسکیم میں اور دوسری خرابیاں بھی موجود ہیں، جن کی وجہ سے شرعاً یہ ناجائز ہے۔

---

(۱) نصب الرایۃ ۲/ ۱۷۸ بحوالہ: إعلاء السنن ۱۴/ ۱۶۷ دار الکتب العلمیۃ بیروت بحوالہ: کتاب النوازل: ۱۱/ ۱۳۶

”جیونا“ کمپنی اسکیم

آج کل ”جیونا“ نام سے ایک کمپنی قائم ہے،جس کی اسکیم یہ ہے کہ پینتیس سو روپے دیکر اس کے ممبر بن جاؤ اوران ساڑھے تین ہزار کے عوض کمپنی کوئی شیٔ نہیں دیگی؛لیکن اگر یہ ممبر کم سے کم مزید دو ممبر کمپنی کے لیے بنا دیتا ہے،یعنی یوں کہیے کہ کمپنی کو سات ہزار روپے دوسرے دو فردوں سے لا دیتا ہے،تو کمپنی اسے اس میں سے بطورِکمیشن چھ سو روپئے ادا کرے گی اوراگران دو ممبروں میں سے ہر ممبر دو دو ممبر بناتا ہے،تو جہاں ان دو ممبروں کو چھ چھ سو روپئے بطورِ کمیشن ملیں گے،وہیں پہلے ممبر کو مزید بارہ سو روپئے ملیں گے،یعنی کل اٹھارہ سو روپئے ملیں گے اوراگر یہ چار ممبروں میں سے ہر ممبر دو دو ممبر بناتا ہے،توان میں سے ہر ایک کو چھ چھ سو اور پہلے کو گذشتہ کے اٹھارہ سو میں مزید چوبیس سو روپئے ملا کر،یعنی کل بیالیس سو روپئے دیئے جائیں گے اور جیسے جیسے یہ سلسلہ آگے بڑھتا رہے گا ویسے ویسے پہلے ممبر کو بھی ہر ممبر پر کمیشن ملتا رہے گا۔اسکیم کی یہ صورت جوا اور باطل طریقہ سے لوگوں کے اموال کھانے کی حرمتِ صریحہ پر مشتمل ہے،اس لیے اس طرح کی اسکیموں کا ممبر بنا اور بنانا دونوں عمل شرعاً ناجائز وحرام ہے اوراس پر ملنے والا کمیشن بھی حرام ہے؛اس لیے اس طرح کی اسکیموں میں شرکت سے کلی اجتناب ضروری ہے۔(۱)

”ہربل لائف“ کمپنی کا طریقۂ کار

ہربل لائف (Harbal Life) نام سے ایک بین الاقوامی دواساز کمپنی ہے،جو تقریباً دنیا کے ۶۰ رملکوں میں اپنا تجارتی مشن چلا رہی ہے،اس کمپنی نے اپنی تجارت کو فروغ دینے،اور تیار شدہ مال کو زیادہ سے زیادہ مارکیٹ میں لانے کے سلسلے میں کچھ پالیسیاں تیار

(۱)ماہنامہ دارالعلوم ،شمارہ 1،جلد 96 :صفر المظفر 1433 ہجری مطابق جنوری 2012ء،مفتی محمد جعفر ملی رحمانی صاحب

کی ہیں، جو قدرے پیچ ہیں، اس لئے قدرے تفصیل سے مثال کے ساتھ لکھا جارہا ہے؛ تاکہ سوال واضح ہوسکے۔

(۱) پندرہ سو روپئے کے عوض کمپنی کا ایک فارم دستیاب ہوتا ہے، جس کی خانہ پوری کے بعد ایک آدمی مثلاً راشد اس کمپنی کا ایک رکن تصور کیا جاتا ہے، کمپنی اس کو ''تقسیم کنندہ'' (Distributor) کا نام دیتی ہے، اور کمپنی کی طرف سے اس کو یہ سہولت ملتی ہے کہ اس کمپنی کی تمام تیار شدہ اشیاء ۲۵ رفیصد چھوٹ کے ساتھ اُسے حاصل ہوں گی، مثلاً اگر کسی مال کی قیمت اس مال پر سو روپئے لکھے ہوئے ہیں، تو اس کو ۷۵ ر روپئے میں ملے گا، اور یہ سہولت زندگی بھر حاصل رہے گی۔

(۲) ''تقسیم کنندہ'' (Distributor) کے بعد دوسرا درجہ ''سپر وائزر'' کا ہے، اس کا حاصل یہ ہے کہ تقسیم کنندہ کسی ایک ہی ماہ میں اگر کمپنی سے ایک لاکھ ۴۰ رہزار روپئے کا مال خریدتا ہے، تو وہ شخص (Distributor) سے Supervisor بن جاتا ہے۔

اب سپر وائزر کو کمپنی کی طرف سے یہ سہولت ملتی ہے کہ ہر سامان پر ۵۰ رفیصد کی چھوٹ ملتی ہے، اور یہ سہولت بھی زندگی بھر کے لئے ان کو ملتی رہتی ہے۔

(۳) اب مثلاً راشد سپر وائزر رہے، اور وہ مثلاً حامد کو اس کمپنی سے جوڑتا ہے، اس طرح کہ حامد پندرسہ سو روپئے میں فارم خریدتا ہے، اور فارم میں اِس بات کی وضاحت کرتا ہے کہ میں راشد کے واسطے سے کمپنی سے متعلق ہو رہا ہوں، اور راشد کا ایک مخصوص نمبر بھی حامد اپنے فارم میں ڈالتا ہے، اس کو ''ID'' یعنی شاخت نمبر کہتے ہیں اور یہ ضروری ہے ورنہ کمپنی فارم قبول نہیں کرتی ہے، اور حامد بھی اس طرح کمپنی سے جڑ جاتا ہے اور ''Distributor'' بن جاتا ہے، اور حامد کو بھی وہی تقسیم کنندہ کی سہولت ملتی ہے، یعنی وہ ۲۵ رفیصد چھوٹ کے ساتھ کمپنی کی اشیاء خریدتا ہے، اور یہ کہا جاتا ہے کہ حامد راشد کے تحت ''تقسیم کنندہ'' ہے۔

مگر چوں کہ حامد راشد کے واسطے سے کمپنی سے جڑا اور Distributor بنا ہے، اور

راشد کو پہلے ہی سے Supervisor ہونے کی وجہ سے ۵۰ رفیصد کی چھوٹ مل رہی ہے۔

لہٰذا اب حامد جو سامان بھی کمپنی سے خریدے گا، حامد تو ۲۵ رفیصد چھوٹ پائے گا ہی، اور بقیہ ۲۵ رفیصد راشد کے حصہ میں خود بخود چلا جائے گا، راشد کو اب کچھ کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ مثلاً حامد ایسا سامان خریدتا ہے جس کی قیمت ۱۰۰ر روپئے ہے، تو حامد کو کمپنی ۷۵ر روپئے میں بیچے گی اور ۲۵ر روپئے راشد کے پاس پہنچ جائے گا؛ کیوں کہ حامد راشد کے واسطے سے کمپنی کی چیزیں خریدتا ہے، اور اُسی کے واسطے سے "Distributor" بنا ہے، اور کمپنی یہ روپئے ڈرافٹ (Draft) کی شکل میں راشد کو دے گی، کمپنی اسے Whole sale Profit یعنی (تھوک کا نفع) کہتی ہے۔

(۴) Supervisor سپروائزر سے آگے ایک اور مرحلہ آتا ہے وہ یہ کہ راشد ایک ماہ کے اندر مزید چار افراد کو کمپنی کا Supervisor سپروائزر بنا دے، راشد کا یہ ایک کارنامہ تصور کیا جاتا ہے، اور اس کارنامہ کے بدلے میں راشد اب کمپنی کا World team member ورلڈ ٹیم ممبر کہلاتا ہے، اور اب یہ چاروں افراد جتنا مال کمپنی سے خریدیں اس پورے مال کے نفع کا ۲۰ رفیصد کمپنی کی طرف سے راشد کو ملے گا، جب کہ ان چاروں افراد کو سپر وائزر ہونے کی وجہ سے ۵۰ رفیصد کی چھوٹ مل رہی ہے، ان چاروں کی رعایت میں کوئی کمی نہیں ہوتی ہے، اس کے علاوہ ورلڈ ٹیم ممبر کو مزید انعام یہ ملتا ہے کہ تجارتی ٹریننگ (جسے کمپنی گاہے بگاہے مختلف ملکوں میں کیمپ کی شکل میں منعقد کرتی ہے، اور اس میں تجارت اور کمپنی کی پالیسی سمجھائی جاتی ہے) کی سہولت ملتی ہے اور کمپنی باہر ملکوں کے درمیان تمام سفری اخراجات بطور انعام دیتی ہے۔

نوٹ:- اس Harbalife کمپنی کا یہی اصول ہے کہ بلاواسطہ کوئی بھی شخص کمپنی کا کوئی بھی سامان خریدنا چاہے تو کمپنی نہیں دے گی، بلکہ کسی کے واسطے سے ہی خریدنا ہوگا یا تقسیم کنندہ "Distributor" بننا پڑے گا۔

’’ہربل لائف‘‘ کمپنی کا حکم

مذکورہ تفصیل کی روشنی میں پہلا سوال یہ ہے کہ راشد کا پندرہ سو روپے میں کمپنی کا ’’تقسیم کنندہ‘‘ بن کر ۲۵رفیصد رعایت حاصل کرنا، اور پھر اگلے مرحلہ میں ایک لاکھ ۴۰رہزار روپے میں ’’سپر وائزر‘‘ بن کر ۵۰رفیصد رعایت حاصل کرنا، اور تیسرے مرحلہ میں حامد کے ذریعہ خرید شدہ مال میں سے ۲۵رفیصد کی مزید رعایت کا نفع راشد کو ملنا جائز ہے یا نہیں؟ تیسری صورت میں جو راشد کو بغیر کسی محنت کے حامد کے ذریعہ خرید شدہ مال میں سے ۲۵رفیصد کا نفع مل رہا ہے وہ، نیز کمپنی کی طرف سے ایک لاکھ ۴۰رہزار روپے کی خریداری پر ۵۰رفیصد رعایت کی شرط درست ہے یا باطل ہے؟

دوسرا سوال یہ ہے کہ راشد کے تحت بننے والے چند سپر وائزر کی خریداری کرنے پر راشد کو کمپنی کی جانب سے مزید ۲۰رفیصد ملنے والا نفع جسے کمپنی Royality کہتی ہے، حاصل کرنا درست ہے یا نہیں؟ کیوں کہ یہ نفع راشد کو مستقل ملے گا، یعنی جب جب راشد کے تحت بننے والے سپر وائزر مال خریدیں گے، تب تب کمپنی اس خرید شدہ مال کا ۲۰رفیصد راشد کو بطور انعام (Royality) کے دے گی، جب کہ بغیر کسی محنت کے یہ نفع (انعام) مل رہا ہے، کمپنی اسے انعام کا نام دیتی ہے اسے انعام سمجھ کر لے لیا جائے یا منافع بلاعوض کی وجہ سے عدم جواز کا حکم ہوگا؟۔

مذکورہ صورت میں دو کام جائز ہیں اور دو ناجائز ہیں، جائز کام یہ ہیں: (۱) مذکورہ کمپنی کا پندرہ سو روپے میں ممبر بن کر اس کی مصنوعات میں ۲۵رفیصدی کی چھوٹ حاصل کرنا شرعاً درست ہے۔ چونکہ مشتری کو ثمن بڑھانے اور بائع کو ثمن میں تخفیف کرنے کا حق حاصل ہے۔

’’ويجوز للبائع أن يزيد للمشتري في المبيع، ويجوز أن يحط

عن الثمن"۔(۱)

(۲) کمپنی کا سپروائزر کا درجہ حاصل کرکے پچاس فیصدی کی چھوٹ حاصل کرنا بھی شرعاً جائز ہے۔"ویجوز أن یحط عن الثمن"۔(۲)

اور دو کام جو ناجائز ہیں (۱) راشد نے چوں کہ حامد کو اس کمپنی سے جوڑا ہے، اس لئے اس عمل پر وہ متعینہ اُجرت تو لے سکتا ہے؛ لیکن جو صورت آپ نے لکھی ہے اس میں اُجرت مجہول ہے؛ کیوں کہ یہ پتہ نہیں ہے کہ حامد اس کمپنی سے آگے مال خریدے گا بھی یا نہیں؟ اور اگر خریدے گا بھی تو کتنا خریدے گا؟ اس سے معاملے میں بہت فرق پڑتا ہے؛ لہٰذا اس جہالت کی وجہ سے یہ معاملہ اُصولاً ناجائز ہے، چونکہ شریعت میں معاملہ درست ہونے کے لئے اجرت کا معلوم ہونا بھی شرط ہے، ورنہ جھگڑے کی نوبت آئے گی، اس لئے ایسا معاملہ فاسد ہے۔

"تفسد الإجارة بالشروط المخالفة لمقتضى العقد فكل ما أفسدوا البيع يفسدها كجهالة ماجور، أو أجرة أو مدة أو عمل"۔(۳)

(۲) اس صورت میں راشد جن لوگوں کو کمپنی کا سپروائزر اپنی محنت سے بنائے تو اس کی متعینہ اجرت تو لے سکتا ہے؛ لیکن یہاں بھی وہی دشواری ہے کہ کمپنی کی طرف سے فیصد نفع تو متعین ہے؛ لیکن یہ نفع کتنا ہوگا کچھ پتہ نہیں، یہ ان خریداروں کی خرید پر موقوف ہے؛ لہٰذا اِس جہالت کی وجہ سے یہ معاملہ بھی قطعاً فاسد ہے، اور اس طرح نفع اٹھانا شرعاً ممنوع ہے۔(۴)

---

(۱) الہدایۃ/کتاب البیوع ۳/۵۹ إدارۃ المعارف دیوبند

(۲) الہدایۃ ۳/۵۹ إدارۃ المعارف دیوبند

(۳) شامی/کتاب ال إجارۃ ۹/۴۶ زکریا

(۴) کتاب النوازل: ۱۱/۱۴۰

Pilas India Limited کمپنی کے کاروبار کا طریقہ

ایک کمپنی ہے جس کا نام ہے ’’پلس انڈیا لمیٹیڈ کمپنی‘‘ جس کے مندرجہ ذیل اُصول ہیں:

(۱) ایک سال میں پانچ ہزار روپئے جمع کرنا ہے، چھ سال تک جو ۳۰؍ہزار روپئے بنتا ہے۔ یہ کمپنی ۳۰؍ہزار روپئے کے بدلے چھ سو ورگ گز زمین، روپئے جمع کرنے والے کے نام آلاٹ کردے گی، چھ سال پورا ہونے پر اس کا کاغذ مل جائے گا۔ (اگر چاہیں تو پہلے بھی دیکھ سکتے ہیں، یہ زمین کہیں متعین نہیں ہے، کہیں بھی دے سکتے ہیں، چھ سال کی مدت پوری ہونے پر چاہیں تو زمین لے لیں، یا اگر نہ لینا چاہیں، تو کمپنی چھیالیس ہزار دو سو روپئے کھاتے دار کو دے گی، یہ کھاتے دار کی مرضی پر منحصر ہے۔

(۲) اس کے ساتھ ساتھ کمپنی جان کا بیمہ کرتی ہے، اگر ۶۲؍دن کے بعد کوئی حادثہ ہو جاتا ہے، تو کمپنی ۴۵؍ہزار روپئے کھاتہ دار کے وارث کو دے گی، کیا مسلمانوں کو اس کمپنی سے جڑنا جائز ہے، کچھ لوگ یہاں ایسی بات کو لے کر غلط فہمی پھیلا رہے ہیں کہ اس میں جڑ جانے سے کوئی قباحت نہیں جائز ہے۔

(۳) اس کمپنی کے طریقۂ کار میں سے یہ بھی ہے کہ جو بھی اس کمپنی میں دوسرے کو شامل کرے گا (جس کو ایجنٹ کہتے ہیں) اس کو پہلے سال اس کی معرفت جمع شدہ رقم سے ۱۵؍فیصد اور دیگر چار سالوں میں ۶؍فیصد کمیشن ملے گا، اگر آپ نے تین کھاتے دار بنالئے ہیں، تو آپ کا پرموشن ہو جائے گا، اور آپ کو ایجنٹ سے فیلڈ افسر بنادیا جائے گا، اور پھر مختلف ترقیات سے نوازتے نوازتے منیجر بنادیا جائے گا، جس سے اس کی آمدنی میں اضافہ ہوتا چلا جائے گا۔

Pilas India Limited کمپنی کے کاروبار کا حکم

مفتی سلمان منصور پوری صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں: آج کل سود خوری کے نئے

نئے طریقے رائج ہو گئے ہیں، جن میں سے ایک طریقہ وہ ہے جس کا اوپر ذکر کیا گیا؛ تاکہ جو مسلمان سودخوری سے بچنا چاہتا ہے، اس کو زمین کی خریداری میں پھنسا کر سودخوری پر آمادہ کیا جاسکے، اس کمپنی کا اصل طریقۂ عمل دارالافتاء میں منگوا کر دیکھا گیا تھا، اس سے پتہ چلا کہ جن کھاتہ داروں کے نام زمین الاٹ کرنے کی بات کی جاتی ہیں، وہ صرف کاغذوں میں ہوتی ہیں، زمین پر اس کی تعیین نہیں ہوتی، حتی کہ اگر اسے باقاعدہ مقام پر لے جا کر دکھا بھی دیا جائے، تب بھی یہ یقین نہیں ہے کہ یہی جگہ واقعی اس کی قیمت کا بدل ہے؛ اس لئے کہ یہ زمین کھاتہ داروں کے تصرف اور قبضہ میں نہیں دی جاتی ہے، اور بالفرض اگر رقم پوری ہونے پر قبضہ میں دے بھی دی جائے، تو وہ مشتری کے لئے قابل انتفاع نہیں رہتی؛ کیوں کہ اس کا عملاً کوئی راستہ کمپنی کی زمینوں سے گذرے بغیر نہیں ہوتا، اور اس کے لئے کمپنی کے ہاتھ مجبوراً فروخت کرنے کے علاوہ کوئی چارہ کار نہیں ہوتا؛ اس لئے انجام کار یہ ایک کاغذی کارروائی بن جاتی ہے، اور بڑھتی ہوئی رقم کے لالچ میں لوگ اس میں شریک ہوجاتے ہیں، یہ محض ایک فریب ہے۔ "كل قرض جر نفعًا حرام أي إذا كان مشروطًا"۔(۱)

اسپیک ایشیاء (speak Asia) کمپنی کا طریقۂ کار

اسپیک ایشیاء کے نام سے ایک کمپنی ہے، جس کا ہیڈکوارٹر سنگا پور ہے، اس کمپنی کا طریقۂ کار یہ ہے کہ یہ انٹرویو لے کر گیارہ ہزار روپئے میں لوگوں کو کمپنی کا ممبر بناتی ہے، ممبر کے عوض لوگوں کو کوئی چیز کمپنی کی طرف سے نہیں دی جاتی؛ البتہ کمپنی کے ممبر کو ہفتہ میں ایک فارم بھرنے کا موقع دیا جاتا ہے، جو مختلف مصنوعات کے بارے میں سوالات پر مشتمل ہوتا ہے، اس فارم کو بھرنے پر کمپنی بیس ڈالر ممبر کو دیتی ہے، اور ہفتہ میں ایک ہی فارم بھرنے کا ممبر کو حق دیا جاتا ہے، اور اگر یہ ممبر کمپنی کے مزید ممبر بناتا ہے، تو ہر ممبر بنانے پر متعینہ رقم بھی ملتی

---

(۱) شامی ۵/۱۶۶ کراچی، ۷/۳۹۵ زکریا، بحوالہ: کتاب النوازل: ۱۱/۱۴۴

ہے،اور دیگر ممبران جو اس کے نیچے ممبر بناتے ہیں،اس کے عوض بھی اس ممبر کو کچھ رقم دی جاتی ہے،اور ممبر تک رقم پہنچانے کے دو طریقے ہیں:

(۱)اس کے اکاؤنٹ میں رقم منتقل ہوتی ہے۔

(۲)دوسرے یہ ہے کہ نیا ممبر پرانے ممبر کو نقد رقم بھی دے سکتا ہے،ایسی صورت میں پرانے ممبر کی کمپنی پر واجب الاداء رقم اس کے حساب سے کاٹ کر مہیا کر دی جاتی ہے۔

اسپیک ایشیاء(speak Asia) کمپنی کا حکم

(۱)ایسی کمپنی کا ممبر بننا کیسا ہے؟اور اس ممبری کو شرعاً کس درجہ میں مانا جائیگا،کیا یہ شرکت یا مضاربت ہے،یا قرض ہے یا بلاعوض؟(۲)فارم بھرنے پر بیس ڈالر ملنا ممبر کی شرط کے ساتھ مشروط ہے،غیر ممبر شخص اس کا مستحق نہیں ہے،تو اس ممبر کے لئے فارم بھر کر رقم لینا درست رہے گا یا نہیں؟

مفتی سلمان منصور پوری صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں کہ:اس کمپنی کا طریقۂ کار کسی شرعی اُصول پر منطبق نہیں ہوتا؛کیوں کہ اُسے شرکت ومضاربت قرار نہیں دیا جاسکتا؛اس لئے کہ کمپنی کے کاروبار کا کوئی حصۂ مشاع رقم لگانے والے کے لئے متعین نہیں ہے،اس معاملہ کو بیع وشراء میں داخل نہیں مان سکتے؛کیوں کہ کمپنی کی طرف سے کوئی چیز عوض میں نہیں دی جارہی ہے،حقیقت کے اعتبار سے یہ ایسا قرض ہے،جس کے ساتھ ایک نفع وابستہ ہے کہ جو شخص فارم بھرلے وہ ایک خاص رقم لے لے،اس لئے شریعت کے مقررہ اصول ’’کل قرض جر نفعًا فھو ربا‘‘ کے ضابطہ سے یہ کاروبار قطعاً حرام اور سود ہے،اور یہ بینکوں میں فکس ڈپازٹ رقم رکھنے کے عین مطابق ہے،جس طرح بینکوں میں وقت گذرنے پر ایک متعینہ مقدار سود کی بڑھ جاتی ہے،اسی طرح اس کمپنی میں ہر ہفتہ گذرنے پر ایک متعینہ رقم ملتی ہے اور یہ کہنا کہ یہ ملنے والی رقم فارم بھرنے کا عوض کا یہ محض فریب ہے؛کیونکہ اس فارم بھرنے کی حیثیت اس سے زیادہ نہیں ہے کہ جیسا کہ بینکوں سے روپیہ نکالنے کے لئے فارم بھرنے کی ہوتی ہے،علاوہ

از یں اس معاملہ میں جوئے اور سٹے کی شکل بھی پائی جاتی ہے؛ کیوں کہ اگر وہ فارم نہ بھرے گا تو اس کی جمعہ کردہ رقم وقت گذرنے کے ساتھ سوخت ہوجائے گی، بریں بناء یہ معاملہ شروع سے اخیر تک قطعاً حرام ہے،کسی مسلمان کے لئے اس میں حصہ لینا، یا ممبر بنانا، یا ممبری فیس لینا سب ناجائز ہے اور اگر کسی نے اس میں رقم جمعہ کرادی ہو تو کسی بھی حیلہ سے اپنی جمع شدہ رقم واپس وصول کرلے اور اس سے زائد رقم ہرگز نہ لے، ورنہ سود لینے کا گناہ ہوگا۔

''عن علي أمير المؤمنين رضي الله عنه مرفوعًا : كل قرض جرّ منفعة فهو ربا، و كل قرض شرط فيه الزيادة فهو حرام بلا خلاف''۔(۱)

''ورسہ ٹائل کمپیوٹر کمپنی'' کا طریقۂ کار

''ورسہ ٹائل''(VERSATIGL) نامی کمپنی اپنے شریک کو پہلے ۲۰/ دن کمپیوٹر ٹریننگ دے گی، جس میں اسے انٹرنیٹ، ایپلیکیشن اور ویب ڈیزائنز سکھائے گی، جبکہ دوسری جگہ اس کورس کے لئے بارہ ہزار روپے لئے جاتے ہیں، مگر کمپنی اپنے شریک سے صرف چار ہزار پچاس روپیہ لے تی ہے، اس کے علاوہ یہ شخص اپنا خود کا کاروبار بھی کمپیوٹر کے ذریعہ پوری دنیا میں کرسکتا ہے، اور اپنے ضروری کاغذات کمپیوٹر میں رکھ سکتا ہے جیسے پاسپورٹ، اسکولی سرٹیفکٹ اور ڈرائیونگ لائسنس اور گھر کے کاغذات وغیرہ، یہ سب کمپیوٹر سے جب چاہے جہاں چاہے پوری دنیا میں کہیں سے بھی نکال سکتا ہے اور یہ کاغذات کمپیوٹر میں ہمیشہ محفوظ رہیں گے، جبکہ ان سب کاموں کا اور جگہوں پر کرایہ لیا جاتا ہے؛ مگر یہ کمپنی مجھ سے کوئی کرایہ نہیں لے گی۔

(۲) اس کے علاوہ کمپنی ایک شاختی کارڈ دیتی ہے یہ کارڈ کمپنی کے شریک کی پہچان ہے، اس کارڈ کے اور بھی بہت سارے فوائد ہیں، پہلا یہ کہ اگر اسے ماروتی گاڑی لینا ہے تو

---

(۱) إعلاء السنن، کتاب الحوالة/باب کل قرض جر منفعة فهو ربا ۱۴/ ۴۹۹ إدارة القرآن کراچی

اس کارڈ کی وجہ سے شریک کو ماروتی گاڑی پر نقد ۶۰ ر ہزار روپیہ کا ڈسکاؤنٹ مل جائے گا، دوسرا یہ ہے کہ (Birla fineance) برلا فائنانس سے لون مل جائے گا، نیز یہ کہ موبائل فون سستا بھی ہے اور مہنگا بھی، اگر چار ہزار روپیہ والا موبائل لینا ہے تو یہ موبائل کمپنی کے شریک کو پچیس سو روپئے میں مل جائے گا اس کے علاوہ اور بھی بہت ساری کمپنی سے ڈسکاؤنٹ مل جائے گا۔

نیز کمپنی ایک لاکھ کا ایکسیڈنٹ انشورنس بھی دیتی ہے، چاہے آپ لیں یا نہ لیں یہ آپ کی مرضی ہے، اگر آپ کمپیوٹر ٹریننگ نہیں لینا چاہتے تو کوئی بات نہیں، اپنی جگہ پر بھائی یا بیٹے کو لگا سکتے ہیں، اگر آپ کسی کو کمپیوٹر ٹریننگ نہیں دینا چاہتے ہیں، تو آپ کے لئے اس کمپنی میں کوئی جگہ نہیں ہے، اس کمپنی کو آپ کی کوئی ضرورت نہیں ہے، اس کمپنی کے ساتھ میں ماروتی، ادیوگ، سی آئی سی آئی بینک، برلا فائنانس، ٹاٹا، یہ ورسہ ٹائل کمپنی ہندوستان کی ہے، اس کا مالک بھی ہندوستانی ہے، تو کمپنی کے فوائد ہیں۔

کمپنی میں کام یہ کرنا ہے کہ جس طرح کمپیوٹر سیکھنے کے لئے ایک شخص نے یہاں داخلہ لیا ہے، اسی طرح دو ایسے لوگوں کا داخلہ دلانا ہے جو کمپیوٹر سیکھنا چاہتے ہیں، اگر یہ دو لوگ کمپنی میں جڑ جاتے ہیں، تو ایک آدمی کے پیچھے دوسو روپیہ کمیشن ملتا ہے، کل دو آدمیوں کے پیچھے چارسو روپیہ ملتا ہے، البتہ ایک شریک تیسرا آدمی نہیں لاسکتا صرف دو ہی آدمی کو لانا ہے، اسی طرح ان دونوں کو بھی اپنے ساتھ دو دو کو لانا ہے، اگر کسی شریک کی وجہ سے کمپنی میں سو آدمیوں نے بھی داخلہ لے لیا، تو ہر آدمی کے پیچھے دوسو روپیہ کمیشن ملے گا، کل ملا کر سو آدمیوں کا بیس ہزار روپیہ ہوتا ہے، کمپنی کی کوئی شرط نہیں ہے کہ دو آدمیوں کو کب تک لانا ہے، ان دو آدمیوں کو ایک ہفتہ میں بھی لگا سکتے ہیں، اور ایک مہینہ میں بھی لگا سکتے ہیں، یہ ہمارے ذمہ ہے۔

کمپنی یہ سب سہولیات کیوں دیتی ہے؛ اس لئے کہ یہ کمپنی خود کمپیوٹر بناتی ہے، کمپنی کے خود کے لیپ ٹاپ (LAP TOP) ہیں، کمپنی چاہتی ہے کہ انڈیا میں رہنے والا ہر شخص کمپیوٹر

کے ذریعہ فائدہ اٹھانے والا بن جائے، اس لئے کمپنی یہ پلان لاتی ہے؛ تاکہ لوگ پیسہ بھی کمائیں اور کمپیوٹر بھی سیکھ لیں؛ تاکہ آگے چل کر کمپیوٹر اسی کمپنی سے خریدیں، کمپنی ٹی وی پر یا اور جگہوں پر اپنا اشتہار نہیں کرتی ہے، وہی اشتہار میں لگنے والا کروڑوں روپیہ اس کمپنی میں کام کرنے والے لوگوں کو بتائے ہوئے طریقہ سے بانٹ دیتی ہے؛ تاکہ لوگوں کی بے روزگاری بھی دور ہو جائے اور لوگ کمپیوٹر بھی سیکھ لیں یہی کمپنی کا مقصد ہے۔

’’ورسہ ٹائل کمپیوٹر کمپنی‘‘ کا طریقۂ کا حکم

مذکورہ ادارہ کے تمام ضوابط اور ذرائع آمدنی وغیرہ پر غور کیا گیا، جس سے معلوم ہوا کہ اس پورے معاملہ میں صرف دو چیزیں جائز ہیں:

(۱) مقررہ فیس کے بدلہ میں کمپیوٹر سیکھنا (۲) کمپیوٹر سیکھنے والے شخص کا اپنی محنت سے ادارہ کا نیا ممبر بنا کر اس پر ۲۵۰/روپیہ اجرت لینا۔ اِن دو باتوں کے علاوہ بقیہ ضوابط شرعی اُصول کے خلاف ہیں، جن کی تفصیل یہ ہے:

(۱) اس میں اگر ممبر کا کسی حادثہ میں انتقال ہو جائے تو کمپنی کی طرف سے پچاس ہزار روپیہ دینے کی شرط لگائی گئی، جو درحقیقت لائف انشورنس کی طرح ناجائز اور حرام ہے۔

(۲) پہلے ممبر کے بعد نیچے کے ممبروں کی کارکردگی کا نفع بھی پہلے ممبر بنانے والے کو دیا جانا مشروط ہے، حالاں کہ اُن لوگوں کی کارکردگی میں اس کا کوئی عمل دخل نہیں، پھر اُجرت اور نفع کا استحقاق کیسے ہو سکتا ہے۔

(۳) اس کمپنی کا ایک اصول یہ بیان کیا گیا ہے کہ ابتداء میں لی جانے والی رقم پر ۲۳۰۰/ میں سے تعلیم کے خرچ کے بعد بقیہ رقم ممبر کی طرف سے کاروبار میں لگا دیا جائے گا تو اس میں اولاً یہی طے نہیں کہ کتنی رقم کاروبار میں لگی، دوسرے یہ کہ باعتبار مقدار رقم کے منافع کی شرح طے نہیں، تیسرے یہ کہ نفع نقصان دونوں میں شرکت کی صراحت نہیں؛ بلکہ صرف نفع ہی کا خواب دکھلایا گیا ہے، جو درست نہیں ہے۔

(۴) یہ کہ کمپنی کا روبار حسب تحریر سوال صرف یہی کمپیوٹر اور اس سے ملحقہ کاروبار ہے، اور یہ سب اوپر سے نیچے تک مشکوک اور مجہول ہے؛ لہٰذا کمپنی کی ان مذکورہ اسکیموں میں شامل ہونا جائز نہیں اور اس کی دوسروں کو دعوت دینا بھی جائز نہیں۔(۱)

safe shop کمپنی کا طریقۂ کار اور حکم

اس کمپنی میں جوڑنے کے لئے سب سے پہلے اس کمپنی سے کوئی بھی چیز خریدنی ہوتی جیسے کپڑے یا برتن وغیرہ وہ چیزیں خریدنے کے لئے دس ہزار روپے کمپنی کو آن لائن دینے ہوتے ہیں پیسے دینے کے بعد ہمارے پاس کمپنی کا سامان آتا ہے اور ساتھ میں ہی کمپنی ہم کو ایک آئی ڈی اور پاسورڈ دیتی ہے ساتھ میں کمپنی جو آئی ڈی اہم کو دیتی ہے اس آئی ڈی کے ذریعے سے اور دوسرے لوگوں کو کمپنی سے جوڑا جاتا ہے ہمیں تو صرف ہمارے نیچے دو آدمی جوڑنے ہوتے ایک دائیں طرف دوسرا بائیں طرف کمپنی ہم سے کہتی ہے آپ دو آدمی جوڑوں گے تو تم کو ایک آدمی پر پانچ سو روپے ملیں گے دو آدمی جوڑنے کے بعد آپ کا کام آپ کی نیچے آدمی جوڑنے کا کام ختم ہو جاتا ہے، اب آپ کا جو کام ہے وہ کام یہ ہو جاتا ہے جو آدمی آپنے جوڑے ہیں ان دو آدمیوں کے نیچے آپ دو دو آدمی جڑوانے کے لئے آپ کی نیچے والے کے لئے مدد کرو اسی طرح آپ کے نیچے جو دو آدمی ہے وہ بھی دو آدمی جوڑ دے اور ان کے نیچے دو آدمی جوڑتے اسی طرح پوری کڑی نیچے تک چلتی جاتی ہے اور اوپر والا جو آدمی ہوتا ہے وہ اپنے نیچے جو آدمی جھڑتے جاتے ہر ایک آدمی پر اوپر والے شخص کو 500 روپے ملتے ہے اگر اوپر والے آدمی کے نیچے دس ہزار آدمی ہو جاتے ہیں تو وہ ڈائمنڈ بن جاتا ہے اور اس کو تقریباً 5000000 روپے کا بیلنس اس کے کھاتے میں آجاتا ہے چاہے وہ ایک سال میں آئے چاہے پانچ سال میں آئے اوپر والے کے پاس جو پیسہ آتا

---

(۱) کتاب النوازل: ۱۱/ ۱۵۱

ہے وہ پیسہ نیچے والے لوگوں کا کٹ کر او پر والے کے پاس پہنچتا رہتا ہے کیوں کی ہر آدمی جو جڑتا ہے وہ دس ہزار روپے کا سامان لیتا ہے؛ لیکن حقیقت میں وہ سامان دو یا تین ہزار روپے کا ہوتا ہے مگر لوگ اس کمپنی سے لالچ کی وجہ سے جڑتے ہیں؛ کیونکہ جو آدمی اپنے نیچے جتنی آدمیوں کی ٹیم بنائے گا اتنا پیسہ اس کو ملتا رہے گا، اس میں جو پیسہ آتا ہے وہ پیسہ ہمارا ہی ہوتا ہے، اس میں اوپر والے کو فائدہ ہوتا ہے مگر نیچے والے کو کم فائدہ ہوتا ہے اگر کسی شخص نے سامان لے لیا اور اس نے جوڑے نہیں تو اسے کچھ بھی فائدہ نہیں ہوا۔

سوال میں کمپنی کے بارے میں جو تفصیلات لکھی گئی ہیں، اُن سے واضح ہے کہ یہ ملٹی لیول مارکیٹنگ کی شکل ہے ،جس میں شرعی اعتبار سے مختلف مفاسد وخرابیاں پائی جاتی ہیں، مثلاً : جھوٹ، غرر، دھوکہ دہی اور غیر متعلقہ شرطیں وغیرہ۔ نیز اس میں اصل مقصد سامان کی خرید وفروخت نہیں ہوتی؛ بلکہ فرضی اور غیر واقعی فوائد بتا کر یا ان میں مبالغہ آرائی کر کے یا اہمیت دلانے کے نام پر مختلف جھوٹ بول کر سیدھے سادھے لوگوں کو زیادہ سے زیادہ ممبر بنانے کی کوشش کی جاتی ہے اور دراصل اس کے ذریعہ اپنا کمیشن بڑھانے کا ٹارگیٹ اور منصوبہ ہوتا ہے اور آئندہ کی موہوم آمدنی کا سبز باغ دکھا کر ۲، ۳ / ہزار کا سامان ۱۰ / ہزار میں فروخت کیا جاتا ہے، نیز کمپنی کے اصول کے مطابق ہر ممبر کو ان ممبران کی خریداری پر بھی معاوضہ دیا جاتا ہے، جن کی ممبر سازی میں اس کی کوئی محنت نہیں ہوتی ؛ بلکہ وہ اس کے نیچے کے ممبران میں سے کسی کے بنائے ہوئے ممبر ہوتے ہیں؛ اس لیے مجموعی طور پر سوال میں مذکور کمپنی کا ممبر بن کر ممبر سازی کا کام کرنا اور مختلف راستوں سے معاوضہ کے نام سے مالی فوائد حاصل کرنا شرعاً جائز نہیں ہے۔واللہ تعالیٰ اعلم(۱)

forever living products کمپنی کا حکم

۱۔اس کمپنی کی بنیاد نیٹ ورک مارکیٹنگ پر رکھی گئی ہے۔

(۱)دارالافتاء،دارالعلوم دیوبند،جواب نمبر 167766 :

۲۔ہر مہینہ کچھ اس کمپنی سے خرید اجائے تاکہ محنت کے ساتھ کچھ پیسے لگے۔
۳۔اس کمپنی میں مکمل طور پر حلال پروڈکٹس (Products) تیار کیے جاتے ہیں۔
۴۔اس کمپنی کے بنائی ہوئی چیزیں بہت ہی زیادہ مفید ہے لوگوں کے لیے۔

سوال یہ ہے کہ کیا مسلمانوں کو اس کمپنی سے جڑ کر خریدنا اور دوسرے لوگوں کو بھی اس میں جوڑنا اس کے ذریعہ سے نیچے والے لوگوں کی رقم حاصل کی جاسکے؟۔

ملٹی لیول مارکیٹنگ کے نظام پر جو کمپنیاں چل رہی ہیں، ان میں شرعی اعتبار سے مختلف مفاسد وخرابیاں پائی جاتی ہیں، مثلاً: غرر، دھوکہ دہی اور غیر متعلقہ شرطیں وغیرہ، نیز ان میں سامان کی خرید وفروخت بنیادی مقصد نہیں ہوتا؛ بلکہ فرضی اور غیر واقعی فوائد بتا کر یا ان میں مبالغہ آرائی کر کے یا اہمیت دلانے کے نام پر مختلف جھوٹ بول کر سیدھے سادھے لوگوں کو زیادہ سے زیادہ ممبر بنانے کی کوشش کی جاتی ہے اور دراصل اس کے ذریعہ اپنا کمیشن بڑھانے کا ٹارگیٹ اور منصوبہ ہوتا ہے اور بعض کمپنیاں آئندہ کی موہوم آمدنی کا سبز باغ دکھا کر کم قیمت کا سامان زیادہ قیمت میں فروخت کرتی ہیں، نیز کمپنی کے اصول کے مطابق ممبر کو اس کے درجہ کے مطابق ان ممبران کی خریداری پر بھی معاوضہ دیا جاتا ہے، جن کی ممبر سازی میں اس کی کوئی محنت نہیں ہوتی؛ بلکہ وہ اس کے نیچے کے ممبران میں سے کسی کے بنائے ہوئے ممبر ہوتے ہیں؛ اس لیے مجموعی طور پر ملٹی لیول مارکٹنگ کے نظام پر چلنے والی کسی بھی کمپنی کا ممبر بن کر ممبر سازی کا کام کرنا اور مختلف راستوں سے معاوضہ کے نام سے مالی فوائد حاصل کرنا شرعاً جائز نہیں ہے۔ واللہ تعالیٰ اعلم(۱)

Rose 4 U کمپنی کا کاروبار کا طریقہ اور حکم

ایک کمپنی ہے جس کا نام انگریزی میں ''Ros 4 U'' (روز فور یو) ہے، اس میں

(۱) دارالافتاء، دارالعلوم دیوبند، جواب نمبر 175223 :

ایک اسکیم ہے، ۵؍ ہزار روپئے کمپنی میں دیں گے،تو وہ کمپنی ہم کو ایک یوزر آئی ڈی اور پاس ورڈ دیتی ہے، پھر اس میں ہم کو روزآنہ ۱۷۰؍ای میل آتے ہیں، جو زیادہ تر حلال چیزوں کی ایڈوٹائز کے ہوتے ہیں، ان کو بھیجنا ہوتا ہے جو ہر جگہ پہنچتے ہیں، اتنا کام کمپنی کا ہم کو کرنا ہے،اب کمپنی ہم کو ماہانہ تنخواہ دیتی ہے، پہلے ایک ماہ تک کچھ نہیں ملتا تنخواہ دوسرے ماہ سے شروع ہوتی ہے اور ۳۵ ۳؍سو روپئے ملتے ہیں، پھر تیسرے ماہ سے نو ماہ تک ۴۵ ۴؍سو روپئے ملتے ہیں، اس طرح کل کانٹریکٹ ۱۱؍ماہ کا ہوتا ہے،جس میں سے ۱۰؍مہینوں کی تنخواہ مذکورہ بالا طریقے کے مطابق ملتی ہے۔

حسبِ تحریر سوال جب کہ کام بھی متعین ہے،اور وقت بھی متعین ہے،تو اس کے عوض مذکورہ کمپنی سے مقررہ تنخواہ لینا درست ہے،اور شروع میں جو کمپنی کو ۵؍ہزار روپئے دینے کا ذکر ہے، یہ کمپنی سے وابستہ ہونے کی فیس اور یوزر آئی ڈی اور پاس ورڈ کا عوض قرار پائے گی۔(۱)

کمپنی ”بی فار یو(B4U) کا شرعی حکم

مذکورہ کمپنی (B4U Traders) کرپٹو کرنسی میں بھی سرمایہ کاری کرتی ہے، جبکہ ”بٹ کوائن“ اور اس طرح کی دیگر ڈیجیٹل کرنسیاں جنہیں ”کرپٹو کرنسی“ کہا جاتا ہے، ان کا کوئی مادی وجود نہیں ہے،اس لیے اسے ”کرنسی“ یا ”مال“ قرار نہیں دیا جاسکتا ہے،لہٰذا اس کے ذریعہ لین دین کرنا،اس میں سرمایہ کاری کرنا اور اس کا کاروبار کرنا جائز نہیں ہے۔

نیز چوں کہ b4u کمپنی میں سرمایہ کاری مضاربت کے طریقے سے ہوتی ہے،اور مضاربت کے جائز ہونے کے لیے چند شرائط ہیں:

۱)سرمایہ حوالہ کرتے وقت نفع کے لیے کوئی ایک فیصد متعین کرنا ضروری ہے کہ جس

(۱)کتاب النوازل:۱۱؍۱۵۳

کے تناسب سے نفع رب المال اور مضارب کے درمیان مشترک ہوگا۔جب کہ b4u میں نفع کا فیصد متعین نہیں کیا جاتا، بلکہ مختلف ہوتا رہتا ہے۔

۲) نقصان کی صورت میں اولاً نفع سے نقصان پورا ہونا اور پھر اصل سرمائے سے پورا کیا جانا شرط ہے، جب کہ b4u کمپنی میں نقصان کا پہلو سرے سے رکھا ہی نہیں جاتا۔

۳) کمپنی کا کاروبار حلال ہو۔

۴) سرمایہ کاری کرنے والے کا حصہ مضارب (انویسٹمنٹ کمپنی) کو حاصل ہونے والی آمدنی کی شرح فیصد کے اعتبار سے طے کیا جائے، ''سرمای'' کی شرح فی صد کے اعتبار سے طے کرنا درست نہیں ہے، کیوں کہ اس میں نفع متعین ہوجاتا ہے۔جب کہ b4u کمپنی میں منافع سرمایہ دار کو اس کے سرمایہ کی شرح فیصد کے اعتبار سے ملتا ہے، نہ کہ کمپنی کو ہونے والی آمدن کے اعتبار سے۔

لہٰذا صورتِ مسئولہ میں b4u کمپنی سے مضاربت کا معاملہ کرنا مذکورہ بالا شرائط میں سے متعدد شرطیں پوری نہ ہونے کی بنا پر ناجائز ہے اور اس سے حاصل ہونے والا نفع حلال نہیں ہے۔

نیز مذکورہ کمپنی میں دوسرے لوگوں کو شامل کرنے کی وجہ سے جو کمیشن ملتا ہے (جسے ملٹی لیول مارکیٹنگ یا نیٹ ورک مارکیٹنگ کہا جاتا ہے)، اس میں بھی شرعی طور پر کئی مفاسد پائے جاتے ہیں۔مثلاً:

اس طریقہ کار میں مصنوعات بیچنا اصل مقصد نہیں ہوتا، بلکہ ممبر سازی وغیرہ کے ذریعے کمیشن در کمیشن کا کاروبار چلانا اصل مقصد ہوتا ہے جو کہ جوئے کی ایک نئی شکل ہے۔اس کی تفصیل یہ ہے کہ جیسے جوئے میں پیسے لگا کر یہ امکان بھی ہوتا ہے کہ اسے کچھ نہ ملے اور یہ امکان بھی ہوتا ہے کہ اسے بہت سارے پیسے مل جائیں، اسی طرح نیٹ ورک مارکیٹنگ میں کام کرنے میں یہ امکان بھی ہے کہ کچھ نہ ملے اور یہ امکان بھی ہے کہ بہت سے پوائنٹس

مل جائیں۔

نیز شرعی طور پر دلال (ایجنٹ) کو اپنی دلالی کی جو اجرت (کمیشن) ملتی ہے وہ کسی اور کی محنت کے ساتھ مشروط نہیں ہوتی، لیکن مذکورہ طریقہ کار میں ایک ممبر کی اجرت دوسرے ماتحت ممبران کی محنت پر مشروط ہوتی ہے جو کہ شرعاً درست نہیں؛ لہٰذا b4ul کمپنی میں موجود نیٹ ورک مارکیٹنگ کے طریقہ کار کو اختیار کرنا اور دوسروں کو اس میں شامل کرا کے کمیشن وصول کرنا بھی ناجائز ہے۔

" قال رسول اللهﷺ"الحلال بين والحرام بين، وبينهما مشتبهات لايعلمهن كثير من الناس، فمن اتقى الشبهات استبرأ لدينه وعرضه، ومن وقع في الحرام كالراعي يرعى حول الحمى يوشك أن يرتع فيه، ألا وإن لكل ملك حمى، ألا وإن حمى الله محارمه، ألا وإن في الجسد مضغة إذا صلحت صلح الجسد كله، وإذا فسدت فسد الجسد كله، ألا وهي القلب"(۱)

پاورایگل Power eagle کمپنی کا حکم

پاورایگل نامی کمپنی ہے جس میں چیزیں سیل کرتے ہیں اور اس کمپنی میں کام کرنے والوں کا کہنا ہے کہ یہ جائز ہے جو 100 سے زائد ممالک میں کام کرتی ہے، اس میں بطور ری سیلر کام کرنے پہ منافع کا 30٪ ری سیلرز کو ملتا ہے یعنی ہمیں.. اور اگر ہماری وجہ سے کوئی ری سیلرز اس کمپنی میں کام کرے تو اس سے ہمارا پوائنٹ بڑھتا یے اور ہماری تنخواہ بھی.....کیا اس کمپنی میں کام کرنا جائز ہے؟ اور کمپنی میں کام کرنے کے لئے سب سے پہلے اس کمپنی سے کچھ خریدنا ضروری ہے۔

(۱) متفق علیہ، مرقاۃ المفاتیح شرح مشکاۃ المصابیح میں ہے: باب الکسب وطلب الحلا ل، ج:5، ص:1891، ط: دار الفکر۔ بیروت) فقط واللہ اعلم (ماخذ: دارالافتاء جامعۃ العلوم الاسلامیۃ بنوری ٹاؤن فتویٰ نمبر :144209201897

جواب واضح ہے کہ ”ہماری معلومات کے مطابق یہ ملٹی لیول مارکیٹنگ کی شکل ہے، جس کے طریقہ کار کے مطابق بہت سے کمپنیاں کام کر رہی ہیں، شرعی اعتبار سے اس کئی مفاسد اورخرابیاں پائی جاتی ہیں۔(مثلا دھوکا مختلف معاملات کو ایک دوسرے کے ساتھ مشروط کرنے اور دیگر فاسد شرائط)

اس کے ساتھ ساتھ کم قیمت چیزیں مہنگے داموں فروخت کی جاتی ہیں، اور نئے ممبر بنا کر اس پر کمیشن طے کیا جاتا ہے اور ان ممبران کی خریداری پر بھی منافع دیا جاتا ہے، جس میں ممبر بنانے والے کی کوئی محنت نہیں ہوتی۔

مذکورہ وجوہات کی وجہ سے اس طرح کسی کمپنی کا ممبر بن کر ممبر سازی کرنا اور مختلف طریقوں سے نفع حاصل کرنا جائز نہیں، اس سے اجتناب لازم ہے۔

البتہ اگر کمپنی کا بنیادی معاملہ اور کاروبار درست ہو تو اس میں صرف پہلے لیول (یعنی ڈائریکٹ ممبر بنانے) کی کمیشن جائز ہے، اس کے بعد کے لیول کی کمیشن جائز نہیں۔ اور اگر کمپنی کا بنیادی معاملہ یا کاروبار درست نہ ہو تو کسی کو اس میں شامل کرنا بھی جائز نہیں اور اس کی اجرت لینا بھی شرعاً درست نہیں۔(۱)

”اورین مال“(Orion Mall) ویب سائٹ کا طریقۂ کار

ویب سائٹ (اورین مال/Orion Mall) کے بنیادی طور پر دو کام ہیں:

......ابتدا میں کمپنی کا ورکر بننے کے لیے متعین فیس 500 روپے جمع کر کے اس کا ممبر بننا ہوتا ہے، اس کے بعد اس کمپنی کی جو اشیاء (Products) ہوتی ہیں، انہیں خرید کر بیچنا ہوتا ہے، جس طرح دیگر آن لائن ویب سائٹ ہوتی ہیں، مثلاً: (Orintlamme، Alibaba Amazon وغیرہ)۔ اور پھر آپ کو اس خرید وفروخت پر منافع ملتا ہے۔

---

(۱) صفہ اسلامک ریسرچ سینٹر، کراچی، پاکستان

......دوسرا اور سب سے اہم کام یہ ہوتا ہے کہ جب آپ کمپنی کے ممبر بن گئے اور آپ کی رجسٹریشن مکمل ہوگئی، تو اب دیگر لوگوں کو ترغیب دے کر اس کمپنی کا ممبر بنوائیں، جب یہ افراد اپنی رجسٹریشن مکمل کروالیں گے، تو یہ آپ کی ٹیم کے ممبر ہوں گے اور اب آپ کی ٹیم چین نیٹ ورک کی حیثیت سے کام کرے گی، لہٰذا آپ کی ٹیم کا کوئی بھی ممبر جب آگے نئے افراد کی رجسٹریشن کروائے گا، تو اس کا منافع آپ کو بھی ملے گا، پہلے فرد کی رجسٹریشن پر 200 روپے، دوسرے فرد کی رجسٹریشن پر 120 روپے، اسی طرح جتنے افراد آگے رجسٹر ڈ ہوتے جائیں گے تو ان کا منافع آپ کو ملتا رہے گا، یوں یہ ایک چین نیٹ ورک (مکمل گروپ) بن جاتا ہے، پھر یہ گروپ جتنا متحرک ہوگا، اس حساب سے روز منافع ملتا رہے گا، جس کی کم ازکم مقدار 10 روپے اور زیادہ سے زیادہ منافع کی کوئی مقدار متعین نہیں اور یہ منافع کی زیادتی گروپ کی فعالیت پر منحصر ہے، پھر یہ رقم آپ کسی بھی وقت کسی بھی بینک، ایزی پیسہ یا جاز کیش اکاؤنٹ وغیرہ سے نکلوا سکتے ہیں۔

”اورین مال“(Orion Mall)ویب سائٹ کا شرعی حکم

سوال میں مذکور اورین مال ویب سائٹ ملٹی لیول مارکیٹنگ کے نظام کے تحت کام کرتی ہے اور ملٹی لیول مارکیٹنگ کے نظام میں شرعی اعتبار سے مختلف مفاسد اور خرابیاں پائی جاتی ہیں، مثلاً غرر، دھوکہ دہی وغیرہ، اس طریقہ کار میں کمپنی کی مصنوعات کھلی مارکیٹ میں فروخت نہیں ہوتیں، بلکہ پہلے صرف ممبران کو مصنوعات دی جاتی ہیں اور پھر ممبران کے ذریعے خریدار کو وہ مصنوعات ملتی ہیں، ساتھ ہی کمپنی کی طرف سے اس بات کی ترغیب دی جاتی ہے کہ آپ مزید ممبر بنائیں اور کمپنی کی مصنوعات کو فروخت کریں، اس پر کمپنی آپ کو کمیشن/منافع دے گی، نتیجتاً ایسی کمپنیوں کا مقصد مصنوعات بیچنا نہیں ہوتا، بلکہ کمیشن اور منافع کا لالچ دے کر لوگوں کو کمپنی کا ممبر/ڈسٹری بیوٹر بنانا ہوتا ہے اور ایک تصوراتی اور غیر حقیقی منافع کا وعدہ کرکے لوگوں کو کمپنی میں شامل کرلیا جاتا ہے، البتہ اگر کوئی شخص اپنی ذاتی ضرورت کے لیے کمپنی کی

کوئی پروڈکٹ خریدتا ہے اور کمپنی اس شخص کو اس خریداری پر رعایت دے تو اس میں حرج نہیں۔

ملٹی لیول مارکیٹنگ پر چلنے والی کمپنیوں میں سے کسی جائز کام کرنے والی کمپنی میں بلاواسطہ کسی کو ممبر بنانے میں ممبر کی محنت کا دخل ہوتا ہے، جس کی اجرت لینا جائز ہے، لیکن بغیر کسی محنت ومشقت کے بالواسطہ بننے والے ممبروں اور ان کی خرید وفروخت کی وجہ سے ملنی والی اجرت لینا جائز نہیں، اس لیے ملٹی لیول مارکیٹنگ کے نظام پر چلنے والی کمپنی کا ممبر بن کر ممبر سازی کرنا اور مختلف راستوں سے مالی فوائد حاصل کرنا شرعاً جائز نہیں، اس لیے مذکورہ ویب سائٹ کے ساتھ کاروبار کرنے سے اجتناب کرنا چاہیے۔

نیز مذکورہ کمپنی کا ورکر بننا بھی درست نہیں، کیوں کہ کمپنی میں ورکر بننے کے لیے کمپنی کی طرف سے یہ شرط لگائی جاتی ہے کہ سب سے پہلے کمپنی کو 500 روپے دو گے، پھر کمپنی کا ورکر بنو گے، یہ اجارہ میں شرط فاسد ہے اور اجارہ شرط فاسد کی وجہ سے فاسد ہو جاتا ہے، لہٰذا جب کمپنی کا ورکر بننا جائز نہیں، تو کمیشن لینا بھی جائز نہ ہوگا۔(۱)

R.C.M کمپنی کے کاروبار کا طریقہ اور حکم

R.C.M: نام کی ایک تجارتی کمپنی ہے، جو ضروریاتِ زندگی کی بہت سی چیزیں تیار کرتی ہے، شہر اور قصبوں میں اس کمپنی کا سینٹر ہے، سب سے پہلے یہ کمپنی ممبر سازی کا کام کرتی ہے، اگر کوئی شخص ممبر بننا چاہتا ہے، تو فوری طور پر پندرہ سو یا اس سے زائد رقم جمع کرے، کمپنی اس ممبر کو تیرہ سو روپئے کا کپڑا وغیرہ واپس کر دیتی ہے، اور دو سو روپیہ کا ایک سال کے لئے دو لاکھ کا بیمہ کر دیتی ہے، اب ممبر کو ہر مہینہ سو روپیہ کا سامان لینا ضروری ہے، اب اگر کمپنی سے کوئی بھی ممبر خریداری کرتا ہے، تو کمپنی اس کو بیس فیصد کی رقم واپس کر دے گی، ساتھ ہی ساتھ یہ بھی ضروری ہے کہ جو شخص ممبر بنا ہے وہ کم از کم دو ممبر بنائے، یہ ایک سلسلہ ہے جو چلتا

(۱) دارالافتاء جامعہ فاروقیہ کراچی

رہے گا،جتنے ممبر پڑھیں گے فیصد میں اِضافہ ہوتا رہے گا۔
کمپنی یہ کہتی ہے کہ دوسری کمپنیوں کا سامان مختلف ہاتھوں سے ہوتے ہوئے مارکیٹ میں پہنچتا ہے، جو مہنگا ہو جاتا ہے، اور R.C.M کمپنی اپنا مال سیدھے اپنے سینٹر پر بھیجتی ہے، تو نفع خریداروں کو دیتی ہے۔
R.C.M: کمپنی کا جو کاروبار سوال میں لکھا گیا ہے وہ بیوعاتِ فاسدہ شرائطِ فاسدہ اور بیمہ اور جوئے پر مشتمل ہے، جس کی وجہ سے اس معاملہ میں شرکت جائز نہیں ہے۔ ”اَحَلَّ اللّٰہُ الْبَیْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰوا“(۱)

R.C.M کمپنی کا کمیشن

ایک R.C.M کمپنی ہے، اس سے اگر کوئی آدمی رابطہ قائم کر کے کوئی مال خریدتا ہے، تو کمپنی اس کو اپنی طرف سے سو روپیہ کا مال خریدنے پر بیس پرسینٹ دیتی ہے، اور اسی آدمی کے ماتحت ہو کر جس کو کمپنی سو میں سے بیس پرسنٹ دیتی ہے دوسرے آدمی نے کام شروع کیا، تو اب اس کے ۲۰ پرسنٹ میں سے ایک پرسنٹ اس آدمی کو مل رہا ہے، جس آدمی کے ماتحتی میں یہ آدمی کام کر رہا ہے، تو کیا اس میں سود وغیرہ کا احتمال ہے کہ نہیں؟
کمپنی سے براہِ راست مال خریدنے پر جو رعایت ملتی ہے، اس سے تو فائدہ اٹھانا درست ہے؛ لیکن نیچے کے شخص کو ملی ہوئی رعایت میں اوپر والے کو جو حق ملتا ہے، وہ شرعاً درست نہیں ہے؛ اس لئے کہ یہ کچھ پتہ نہیں کہ نیچے والا کتنا سامان خریدے گا، خریداری کم بھی ہو سکتی ہے اور زیادہ بھی، اُسی اعتبار سے اوپر والے کے حق میں کمی بیشی ہو جائے گی اور اس طرح کی جہالت سے معاملہ فاسد ہو جاتا ہے۔ ”وشرطها كون الأجرة والمنفعة معلومتين؛ لأن جهالتهما تفضي إلى المنازعة۔(۲)

---

(۱)البقرۃ، جزء آیت: ۲۷۵

(۲)الدر المختار/کتاب الإجارة ۹/ ۷ زکریا بحوالہ: کتاب النوازل: ۱۱/ ۱۵۵

pay diamond کمپنی کا طریقۂ کار

اس کمپنی کے طریقۂ کار کا خلاصہ یہ ہے : نیا شخص جب اپنے آپ کو اس میں رجسٹرڈ کرتا ہے تو اس کو ان کے دیے ہوئے پیکجز میں سے کوئی ایک خریدنا ہوتا ہے جو کہ دراصل اس میں کی جانے والی انویسٹمنٹ ہے، کمپنی کے بقول وہ اس سے ڈائمنڈ نکال کر یا خرید کر اس کو آگے فروخت کرتی ہے اور چار ہفتوں کے گزرنے کے بعد کمپنی اس شخص کو 150 فیصد نفع پچاس ہفتوں میں تقسیم کر کے دیتی ہے، یعنی اگر کسی نے 200 ڈالر لگائے تو اس کو پچاس ہفتوں بعد 500 ڈالر منافع کے طور پر مل جاتے ہیں۔

اس کمائی کو بڑھانے کے لیے یہ شخص اس کمپنی کی Multi-Level Marketing کے ذریعے پبلسٹی بھی کرسکتا ہے اور نئے اکاؤنٹ بنواتا ہے، ہر ایک کے کاؤنٹ بنانے پر اس کو اس میں سے کمیشن دیا جاتا ہے جس کو Direct bonus کہتے ہیں، اور یہ نئے لوگ جن نئے لوگوں کو تعارف کرائیں گے اس میں سے اس پہلے اکاؤنٹ والے کو بھی پوائنٹس دیے جاتے ہیں، اگر اس کے متعارف کرائے ہوئے لوگوں اور ان کے متعلقین کے پوائنٹس برابر ہو جائیں یعنی کہ دائیں اور بائیں جانب کے پوائنٹس مثلاً 300، 300 ہوں تو اس کو مزید بونس دیا جائے گا۔اس کو Matching bonus کہتے ہیں، مزید یہ کہ اگر یہ شخص اپنے پوائنٹس بڑھاتا جائے تو اس کو مختلف Rank عہدے دیے جاتے ہیں جس پر اس کو مزید بونس بھی دیا جاتا ہے۔

اب اگر یہ شخص اپنا یہ کمایا ہوا پیسہ نکلوانا چاہے تو یہ اس رقم کا ڈائمنڈ بھی لے سکتا ہے اور یہ کیش بھی وصول کرسکتا ہے، اور اس کے لیے اپنا بٹ کوئن اکاؤنٹ بھی استعمال کرسکتا ہے، اور اگر یہ چاہے تو یہ کسی نئے شخص کا اکاؤنٹ کھلوا کر اس کی رقم اپنے اکاؤنٹ سے دے کر اس سے کیش وصول کرسکتا ہے۔

pay diamond کمپنی کا حکم

اس طریقہ کار پر کام کرکے پیسہ کمانا درج ذیل وجوہات کی بنا پر ناجائز ہے:

(۱) اگر کمپنی کا یہ کاروبار حقیقتاً موجود ہو تو بھی اس طریقہ کار میں یہ بات واضح ہے کہ کمپنی انویسٹمنٹ کا 150 فیصد نفع یقینی طور پر ادا کرے گی۔مثلاً 400 ڈالر کو 1000 ڈالر کرکے لوٹاتی ہے، کاروبار میں نفع کو مقرر کرنا کہ میں ہر صورت اتنا نفع دیا جائے گا، یہ جائز نہیں، بلکہ اس طرح کا نفع سود اور حرام ہے۔

(۲) اس طریقہ کار میں جس طرح اس سائٹ کی پبلسٹی کی جاتی ہے، جس میں پہلے اکاؤنٹ بنانے والے کو (دوسرے اور تیسرے درجے وغیرہ کے) ہر نئے اکاؤنٹ بنانے والے کے پوائنٹس کے برابر ہونے پر کمیشن ملتا رہتا ہے جب کہ اس نے اس نئے اکاؤنٹ بنوانے میں کوئی عمل نہیں کیا، بلا عمل کمیشن لینے کا یہ معاہدہ کرنا اور اس پر اجرت لینا بھی جائز نہیں۔

(۳) اپنی رقم نکلوانے کے لیے بٹ کوئن کا استعمال بھی درست نہیں۔

(۴) شریعت میں بلا محنت کمائی کی حوصلہ شکنی کی گئی ہے، اور اپنی محنت کی کمائی حاصل کرنے کی ترغیب ہے، اور اپنے ہاتھ کی کمائی کو افضل کمائی قرار دیا ہے۔(۱)

ویسٹج (Vestige) کمپنی کا حکم دارالعلوم دیوبند کا فتوی

میں ایک کمپنی میں کاروبار کرنا چاہتا ہوں (Business) اس کمپنی کا نام ویسٹیج ہے اس کمپنی میں جوڑنے سے ایک روپیہ بھی نہیں لگتا ہے، اس کمپنی میں جڑنے کے بعد کمپنی کے دوکان سے سامان خریدنا ہے، سامان ہاتھ میں آنے کے بعد کمپنی ہمیں کچھ فیصد بونس دیتی ہے اور ہم جتنے لوگ کو اپنے نیچے جوڑیں گے اتنا ہمارا بونس بڑھتا جائے گا اور ہم سے نیچے والا وہ

(۱) دارالافتاء: جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتوی نمبر: 143908200356

بھی جتنے لوگ کو جوڑے گا اس کا بھی ہمیں کچھ فیصد بونس ملے گا۔اس کمپنی میں صرف لوگوں کو کمپنی سے جوڑ کر سامان خریدوانا ہے کمپنی خود اپنے آپ کھاتے میں بونس ڈال دے گی، جتنا اپنے سے نیچے والے کو سامان خریداری کروائیں گے اتنا ہمیں فائدہ ہوگا،اس کمپنی کو دو بئی کی سرکار نے حلال کا سرٹیفیکیٹ جاری کیا ہے ۔ یہ کاروبار حلال ہے یا حرام؟ اگر حلال ہے تو حدیث میں کہاں پر لکھا ہے؟اور اس میں ہم سے نیچے والا کو بھی فائدہ ہے اگر وہ اپنے سے نیچے کیسی کو جوڑے گا تب۔کمپنی کا نام انگریزی میں ہے(Vestige)

صورتِ مسئولہ میں اس کمپنی کے تعلق سے ذکر کردہ احوال سے پتہ چلتا ہے کہ یہ نیٹ ورک مارکیٹنگ سسٹم ہے جس میں نیچے تک جوڑنے والے کی خریداری سے کچھ نہ کچھ حصہ اوپر(سب سے پہلے ممبر بنانے) والے کو ملتا رہتا ہے اور یہ طریقہ اصولِ اجارہ کے خلاف ہے،لہذا اس طریقہ پر نفع کمانا درست نہیں ۔

اسی کے ساتھ اس طرح کی کمپنیوں میں مزید شرعی قباحتیں موجود ہوتی ہیں،اگر آپ کسی ایسی کمپنی سے جڑے ہوئے ہیں یا جڑنا چاہتے ہیں جن میں درج ذیل خرابیوں میں سے ایک خرابی بھی موجود ہو تو آپ اس سے قطعاً دور ہو جائیں ۔

۱)اگر اس طریقۂ کار کو بیع کہا جائے تو چونکہ اس کے اندر خریداری کے لیے ممبر بننا شرط ہے جو مقتضائے عقد کے خلاف ہے؛لہذا یہ بیع کے فاسد ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے ۔

وكل شرط لا يقتضيه العقد وفيه منفعة لأحد المتعاقدين أو للمعقود عليه وهو من أهل الاستحقاق يفسده(۱)

۲)اس جیسی کمپنیوں میں خریداری مقصود ہی نہیں ہوتی ہے اور نہ ہی خریدنے والے کو کمپنی کی طرف سے مختلف متعین سامانوں کو خریدنے کی ضرورت ہوتی ہے؛ بلکہ اصل مقصد ممبر بننا ہوتا ہے،لیکن اس کے ساتھ کوئی ایک متعین سامان لینا ضروری ہوتا ہے،اس سے کم یا

---

(۱)ہدایہ ۳ : /۵۹

زیادہ کا یا بالکل نہ لینے کا اختیار نہیں ہوتا ہے جو شرائطِ فاسدہ اور عدم تراضی کی وجہ سے ناجائز ہے۔

يٰاَيُّها الَّذِينَ آمَنُوْا لاَتَاْكُلُوْا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلاَّ اَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُم (١)

٣) اس کمپنی سے اول مرحلہ میں دیئے جانے والے سامانوں کی قیمت ان کے بازاری ریٹوں سے کئی گنا زیادہ لگائی جاتی ہے جو غبن فاحش کی وجہ سے ناجائز ہے۔

٤) اس کمپنی سے حصولِ منافع کے لئے ممبر سازی کرنا ضروری ہے جس کو اگر شرکت کا معاملہ کہا جائے تو یہ شرکت کی تینوں قسموں : شرکتِ عنان، شرکتِ مفاوضہ یا مضاربت کسی میں بھی داخل نہیں ہے۔

٥) اور اگر اس کو اجارہ کہا جائے تو اس کی شرائط کی صحت میں سے اجرت اور منفعت کا معلوم ہونا ہے، اور مذکورہ طریقۂ کار میں کوئی منفعت یعنی محنت اور عمل کی مقدار متعین نہیں ہوتی ہے کہ مثلاً آپ کو اتنے دن تک ممبر سازی کے لیے محنت کرنی ہے۔

"وشرطها (أي الإجارة) كون الأجرة والمنفعة معلومتين ويعلم النفع ببيان المدّة كالسّكنى والزراعة مدّة كذا أيّ مدّة كانت وإن طالت (٢)

٦) اور اس سے ملنے والی منفعت کو دلّالی کی اجرت بھی نہیں کہہ سکتے ہیں؛ اس لیے کہ جن دو ممبروں کو وہ خود خریداری کرائے گا، وہاں اس بات کو تسلیم کیا جاسکتا ہے؛ لیکن جو منفعت اس کو ممبروں کے ممبروں کی خریداری پر ملے گی اس کو کیونکر دلّالی کی اجرت کہا جاسکتا ہے؟

٧) اس میں منفعت ممبر سازی پر موقوف ہوتی ہے اور ممبر سازی ایک مبہم اور نامعلوم

(١) البقرة: ١٨٨

(٢) درمختار ٩ : /٧، زکریا دیوبند

امر ہے؛ کیونکہ اس کمپنی کے شریک کے لئے یہ یقینی بات نہیں ہے کہ اگر وہ کوشش ومحنت کرے تو وہ ممبر بنا ہی لے؛ بلکہ اکثر ممبران ممبر سازی میں ناکام اور اس سے عاجز ہوجاتے ہیں۔اور کسی مبہم اور نامعلوم چیز پر نفع کو معلق کرنا ہی جوا اور قمار ہے جو نص قطعی سے حرام ہے۔

"یٰاَیُّها الَّذِینَ آمَنُوْا اِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَیْسِرُ وَالاَنْصَابُ وَالاَزْلاَمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّیْطٰنِ فَاجْتَنِبُوْهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَo"(۱)

۸)اور پھر جو کمیشن اعلیٰ ممبر کو اس کے ممبروں کے ممبروں (لا الی النہایہ) کی جمع کردہ رقم میں سے دیا جاتا ہے،وہ اس کو بغیر محنت ومشقت کے ملتا ہے بلکہ اگر اس کو معلوم نہ ہو تب بھی ملتا ہے جو بالکل ناجائز ہے۔

۹)ممبری فیس ناجائز ہے۔

۱۰)ہر سال تجدید شرکت کی فیس لینا ناجائز ہے۔

۱۱)ممبر سازی نہ کرنے کی صورت میں سامان سے زائد جمع شدہ رقم کو ضبط کرلینا ناجائز ہے۔

۱۲)مذکورہ کمپنی سے حصولِ منافع کے لیے ہر ماہ کمپنی سے سو روپے (یا متعینہ رقم) کے سامان کو خریدنے کی شرط لگانا بھی ناجائز ہے۔(۲)

ویسٹج (Vestige) کمپنی کا حکم۔بنوری ٹاؤن کا فتوی

Vestige(ویسٹیج)ایک ہندوستانی کمپنی ہے جو کہ ملٹی لیول مارکیٹنگ کے طریقے پر کام کرتی ہے اور ملٹی لیول مارکیٹنگ میں بہت سے مفاسد ہونے کی وجہ سے ان سے منسلک ہونا ناجائز ہے،بنیادی طور پر اس میں مصنوعات بیچنا اصل مقصد نہیں ہے،بلکہ ممبر سازی کے ذریعے کمیشن در کمیشن کاروبار چلانا اصل مقصد ہے جو کہ جوئے کی ایک نئی شکل ہے۔ جیسے

(۱)المائدۃ:۹۰

(۲)جواب نمبر ۳۳۸: 161755،دارالافتاء،دارالعلوم دیوبند

جوئے میں پیسے لگا کر یہ امکان بھی ہوتا ہے کہ اسے کچھ نہ ملے اور یہ امکان بھی ہوتا ہے کہ اسے بہت سارے پیسے مل جائیں، اسی طرح مذکورہ کمپنی سے منسلک ہونے کے بعد کام کرنے میں یہ امکان بھی ہے کہ سائل کو کچھ نہ ملے (انفرادی طور پر مطلوبہ پوائنٹس تک نہ پہنچنے کی وجہ سے) اور یہ امکان بھی ہے کہ اسے بہت سے پوائنٹس مل جائیں۔(انفرادی طور پر اور ٹیم کی شکل میں مطلوبہ پوائنٹس تک پہنچنے کی وجہ سے۔)

شرعی طور پر دلال (ایجنٹ) کو اپنی دلالی کی اجرت (کمیشن) ملتی ہے جو کہ کسی اور کی محنت کے ساتھ مشروط نہیں ہوتی، لیکن مذکورہ کمپنی کے ممبر کی اجرت دوسرے ماتحت ممبران کی محنت پر مشروط ہوتی ہے جو کہ شرعاً درست نہیں۔

لہذا مذکورہ کمپنی کے ساتھ منسلک ہونا اور دوسروں کو اس میں شامل کرا کے کمیشن وصول کرنا، ناجائز ہے۔فقط واللہ اعلم[1]

''منی پاور بزنس پلان'' کمپنی کا طریقۂ کار

ایک کمپنی جو ہیلتھ لیونگ پرائیویٹ لمٹیڈ نامی ہے، جو منی پاور بزنس پلان کے نام سے اپنا کاروبار اور تجارت شروع کی ہے، دراصل یہ ایک دوائی بنانے والی معروف ومشہور کمپنی ہے، جو بمبئی میں ہے اور حکومت کی منظور شدہ اور رجسٹرڈ ہے، اس کمپنی کی ہر دوا مشروم (جیسے اُردو میں ''کُھمبھی'' اور عربی میں ''الکماۃ'' کہتے ہیں) سے، نیز اس کے علاوہ اور دوسری جڑی بوٹیوں سے بنائی جاتی ہے۔

(۲) یہ کمپنی کاروبار اور تجارت کو فروغ دینے اور بڑھانے کے لئے دوسرے اشخاص کو اپنا ممبر بناتی ہے، جس کی ممبری فیس کم سے کم تین ہزار سے تقریباً ستر ہزار تک ہے، آدمی اپنی استطاعت کے مطابق تین ہزار یا چھ ہزار یا نو ہزار فیس بھر کر ممبر بن سکتا ہے، ممبر شپ

---

[1] دارالافتاء : جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتوی نمبر 144108201264 :

کے بعد کمپنی ہر ممبر کو اس کا نفع ہر ماہ بذریعہ چیک ادا کرتی ہے، جب کمپنی کا منافع بڑھتا ہے تو کمپنی اپنے ممبر کو بھی منافع بڑھا کر دیتی ہے، اور جب منافع کم ہوتا ہے (گھٹ جاتا ہے) تو کمپنی اپنے ممبر کو بھی منافع گھٹا کر (کم کر کے) دیتی ہے، یعنی ممبر کا نفع مقرر نہیں ہوتا ہے؛ بلکہ زیادتی کی صورت میں زیادہ اور کمی کی صورت میں کم بھی ہوتا ہے، نیز یہ کمپنی جب کبھی کسی حادثہ یا مصیبت کا شکار ہو کر بند ہو جائے تو ممبر کو اس کا نفع بھی نہ ملے گا، اور نہ اس کی اصل رقم ملے گی اور یہ کمپنی اپنا انکم ٹیکس بھی ادا کرتی ہے، اور اپنے ممبر کا بھی انکم ٹیکس اس کے اس نفع سے وضع کر کے ادا کرتی ہے۔

(۳) اگر ایک شخص اس کمپنی کا ممبر بنا اور اس نے کسی دوسرے آدمی کو اس کمپنی کا ممبر بنایا تو یہ کمپنی اس پہلے ممبر کو دوسرے شخص کے ممبر بنانے کے بدلہ کچھ نفع اس کے لئے مقرر کرتی ہے، اسی طرح دوسرے ممبر نے کسی تیسرے شخص کو ممبر بنایا تو کمپنی اس پہلے کو بھی اور دوسرے ممبر کو بھی اس کا ممبر بنانے کا نفع دیتی ہے، اسی طرح جتنے ممبر بڑھتے جائیں گے نفع اسی قدر بڑھتا جائے گا، اور ہر ایک کو یعنی پہلے ممبر سے آخر ممبر تک ہر ممبر کو اس کا نفع ملے گا۔

(۴) اگر کوئی شخص اس کمپنی کا ممبر بن جائے تو اس کو اپنی طرف سے کمپنی کا ممبر بنانا ضروری نہیں ہے، اگر اس کمپنی کا کوئی ممبر اپنی طرف سے اپنے علاوہ کسی کو ممبر نہ بنائے مثلاً زید اس کمپنی کا دسویں نمبر پر ممبر بنا، اور اس نے اپنی جانب سے کسی کو اس کا ممبر نہیں بنایا، تو یہ کمپنی زید کو اُس کے ماقبل ۹/ویں ۸/ویں ۷/ویں والے ممبر کی جانب سے زید کے بعد ۱۱/ویں ۱۲/ویں نمبر پر جو ممبر بنیں، تو اُن کو بھی زید کا ممبر مان کر اُس ممبر کا نفع زید کو اور زید کے مافوق تمام ممبر کو بھی دے گی۔ (۵) یہ کمپنی ہر ممبر کو ایک مرتبہ مع اہلیہ اور دو بچوں کے خاص خاص متعین مقامات کی سیر وتفریح کے لئے ایک ہالی ڈے کوپن کے نام سے ایک کوپن دیتی ہے، جس کے ذریعہ وہ ممبر اپنی اہلیہ اور دو بچوں کے ساتھ ان مقامات کی سیر وتفریح کر سکتا ہے، دورانِ تفریح جن مقامات پر قیام وطعام ہو گا اُس کا خرچ بھی کمپنی برداشت

کرے گی۔

(۶) کمپنی اپنے ممبروں کے لئے یہ سہولت فراہم کرتی ہے کہ جو ممبر اس کمپنی کی تیار شدہ دوائیوں میں سے تقریباًایک ہزار سے تین ہزار کی رقم تک جو دوا خریدے گا،تو کمپنی اُس ممبر کو اُس دوا کی خریداری پر اُس کی اصل قیمت دس فیصد ڈسکاؤنٹ (چھوٹ) دے گی۔

(۷) اِسی طرح کمپنی زیادہ ممبر بنانے پر مثلاً کوئی پانچ دس پندرہ ممبر بنائے،تو اس شخص کو کمپنی اپنی جانب سے موبائل دو پہیہ والی گاڑی (ٹو وہیلر) کمپیوٹر، ٹی وی، وغیرہ بطور انعام دیتی ہے۔ اِسی طرح اس کمپنی کے علاوہ اور بھی دوسری کمپنیاں ہیں جو الگ الگ نام سے موجود ہیں،اور جن کا طریقہ کار کچھ معمولی فرق کے ساتھ مشترکہ بھی ہے، نیز اُن میں نفع مقرر ہے،کمپنی زیادتی کی کوئی شرط نہیں نفع ونقصان کا سوال نہیں،جتنا مقرر ہے مل کر رہے گا،اور بعض کمپنیوں میں صرف ممبر بنانے پر نفع ملتا ہے۔

”منی پاور بزنس پلان“ کمپنی کا حکم

سوال میں کمپنی کے جس طریقۂ کار کو ذکر کیا گیا ہے، وہ شرعاً موجب اشکال ہے؛ اس لئے کہ ممبر بن کر کمپنی سے خریداری کرنے والے کی حیثیت غیر متعین ہے، ایک طرف وہ کمپنی کی مصنوعات کا خریدار ہے، دوسری طرف وہ گویا کہ کمپنی کے کاروبار میں شریک ہو کر اپنی ممبری کی رقم کے تناسب سے نفع بھی حاصل کر رہا ہے، پھر اگر نیا ممبر بنا رہا ہے تو اس سے اسے اُجرت بھی مل رہی ہے، گویا کہ وہ اجیر بھی ہے، حالاں کہ بیک وقت مالی معاملات میں دو صفقہ مشروط نہیں ہو سکتے؛ لہٰذا اِن کمپنیوں کے معاملات شرعی اعتبار سے اطمینان بخش نہیں ہیں، اور ان کو مطلقاً جائز نہیں کہا جا سکتا۔

”نهى رسول الله ﷺ عن بيعتين في صفقة واحدة“۔[1]

---

[1] رواه الإمام البغوي في شرح السنة ۸/۱۴۴، لمعات التنقيح ۵/۵۷۲ دار النوادر، كذا في المشكاة /باب المنهى عنها من البيوع ۲۴۸ رقم: ۲۸۶۹، الموسوعة الفقهية ۹/۲۶۷ كويت

آیور کیور (E Store) نامی کمپنی کا طریقہ

ویدک آیور کیور نامی ایک کمپنی ہے جسکے اسٹورس (سوپر مارکیٹ کی طرح) پورے انڈیا میں ای ۔اسٹور انڈیا کے نام سے قائم ہے بلکہ صوبہ تلنگانہ میں بھی 21 اسٹور قائم ہو چکے ہیں ۔ یہ کمپنی تقریباً 6 سال سے ہندوستان میں کام کر رہی ہے اور اب بیرون ملک بھی قدم رکھنے والی ہے ۔اس کمپنی کے ساتھ جڑنے کے لئے دو پیکیجس ہیں ۔اگر ہم 2990 روپئے دے کر اپنی آئی ڈی بنالے تو کمپنی ہمیں 100 روپئے کے 30 ڈسکاؤنٹ کوپن دیگی جس سے ہم اسٹور سے کوئی بھی سامان اشیاء ضروریہ جو روزمرہ کی زندگی میں استعمال کئے جاتے ہیں جیسے آٹا دال چاول وغیرہ لے سکتے ہے ۔اسکے علاوہ کمپنی ایک ٹی شرٹ، ٹائی، ماسک، اور ٹوپی برائے تشہیر دیگی جس پر کمپنی کا لوگو چھپا ہوا ہوگا۔اور تشہیر پر کمپنی ہم کو ماہانہ 300 روپئے دو سال تک ادا کرے گی ۔اس طرح کمپنی کی تشہیر ہوگی اور ممبر کو اسکی رقم ادا کی جائے گی ۔دوسرا پیکیج 8991 روپئے کا ہے جس میں ہم کو 8991 روپئے کے آیورویدک پروڈکٹس ملیں گے اور ساتھ میں کمپنی 100 روپئے کے 90 ڈسکاؤنٹ کوپن دیگی جس سے ہم اسٹور سے اپنے استعمال کی گھریلو اشیاء آٹا دال چاول وغیرہ لے سکتے ہیں ۔اسکے علاوہ اس پیکیج میں کمپنی ایک فلیکسی بورڈ برائے تشہیر دیگی اور ہم اسکو کہیں بھی دوکان پر یا مکان پر لگا کر کمپنی کی تشہیر کریں گے ۔جس پر کمپنی ہم کو بورڈ کے کرایہ کے طور پر ماہانہ 825 روپئے تین سال تک ادا کرے گی یو اسطرح کمپنی کی تشہیر ہوگی اور ہمیں اسکی رقم ادا کی جائے گی ۔ممبر شپ کے لئے کمپنی ٪ 33 ڈسکاؤنٹ دیتی ہیں اور عوام کے لئے ٪ 4 ڈسکاؤنٹ روزمرہ کی گھریلو اشیاء کے خریدنے پر، مزید یہ کہ اگر ہم اس کی تشہیر کرتے ہوئے دوسروں کو بھی کسی بھی پیکیج میں اس کمپنی سے جوڑیں گے تو انکے جڑنے پر کمپنی ہمیں ایک متعین رقم معاوضہ کے طور پر ادا کرے گی ۔جتنا ہم محنت کریں گے، چین بڑھتی جائے گی اور اسکا معاوضہ ملتا رہے گا۔ اور یہ بھی وضاحت کرتا چلوں کہ اس کمپنی میں ہمیں دو طرفہ جوڑنا ہے یعنی بائیں طرف اور دائیں طرف اور

اگر ہم کسی تحت کے اس میں شمولیت اختیار کئے ہیں تو وہ شخص ہمارے بائیں طرف لوگوں کو جوڑتا جارہاہے اور میں داہیں طرف لوگوں کو جوڑ رہاہوں اور کمپنی کی یہ شرط ہیکہ دونوں کو آپس میں جوڑ ناہے یعنی جب تک میں اپنے داہیں طرف نہ جوڑوں اس وقت تک مجھے رقم نہیں ملیگی ،کیا اس طرح کمپنی سے جڑ کر اور لوگوں کو کمپنی کی رکنیت دیکرکس حد تک استفادہ کیا جا سکتاہے،،البتہ کمپنی سے جڑے بغیر بھی اسٹور سے سامان خریدا جاسکتاہے۔

آیورکیور(E Store)نامی کمپنی کاطریقہ

سوال میں کمپنی کا جوطریقہ کارذکرکیا گیاہے،وہ متعددشرعی قباحتوں پر مبنی ہے،مثلا خلاف مقتضائے عقدشرط،مختلف معاملات کو آپس میں گڈمڈ کرنااور جہالت وغیرہ؛اس لیے اس کمپنی سے جڑکرنفع کماناد رست نہیں ہے۔

(و) لا (بيع بشرط)...يعني الأصل الجامع في فساد العقد بسبب شرط لا يقتضيه العقد ولا يلائمه وفيه نفع لأحدهما أو) فيه نفع (لمبيع) هو (من أهل الاستحقاق) للنفع...(ولم يجر العرف به و)لم (يردالشرع بجوازه) (۱)

اس کےعلاوہ المعہد العالی الاسلامی کاتفصیلی فتوی بھی اس کی حرمت پر شائع ہوچکاہے،نیز مجلس فقہی حیدرآباد کا بھی فیصلہ اس کی حرمت کاہے۔مگر افسوس اس میں بھی کئی اہلِ نہ خود مبتلاءہوئے بلکہ کوئی لوگوں کی ابتلاءکا ذریعہ بن گئے،اب خود بھی خسارے میں ہیں،اوردوسروں کا بھی خسارہ کرچکے۔

---

(۱)الدر المختار مع رد المحتار :281/7،مطلب في البيع بشرط فاسد،مطبوعة:مكتبة زكريا، ديوبند۔واللہ تعالیٰ اعلم(دارالافتاء،دارالعلوم دیوبند،جواب نمبر605668 :

ممبر بنے بغیر ''ملٹی لیول مارکیٹنگ'' کمپنی کا پروڈکٹ خریدنا؟

کسی ''ملٹی لیول مارکٹنگ کمپنی'' کے پروڈکٹ خرید کر استعمال کرنادرست ہے یا نہیں؟ جب کہ وہ کمپنی از روئے شرع غلط ہے، جیسے ایم وے، ہربل لائف ہے، وغیرہ نام کی ایک کمپنی ہے،اور یہ بات بھی ہے کہ اس کمپنی کے ممبر سے پروڈکٹ خریدیں،تو ممبر کے کمیشن میں اضافہ ہوتا ہے۔

جواب یہ ہے کہ عام آدمی کا اِرادہ پروڈکٹ خریدتے وقت اِن ملٹی لیول کمپنیوں کی اعانت نہیں ہوتا؛ بلکہ اس کا مقصود اپنی ضرورت کا سامان خریدنا ہوتا ہے؛اس لئے اس طرح کی کمپنیوں کا سامان خریدنا فی نفسہ ممبر بنے بغیر جائز ہے۔

''والضابط عندهم أن كل مافيه منفعة تحل شرعاً، فإن بيعه يجوز؛ لأن الأعيان خلقت لمنفعة الإنسان''۔(۱)

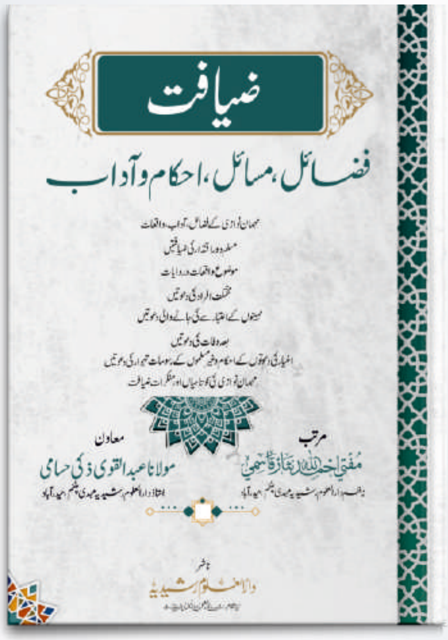
(۱)الفقه الإسلامي وأدلته ۵/ ۳۴۳۱

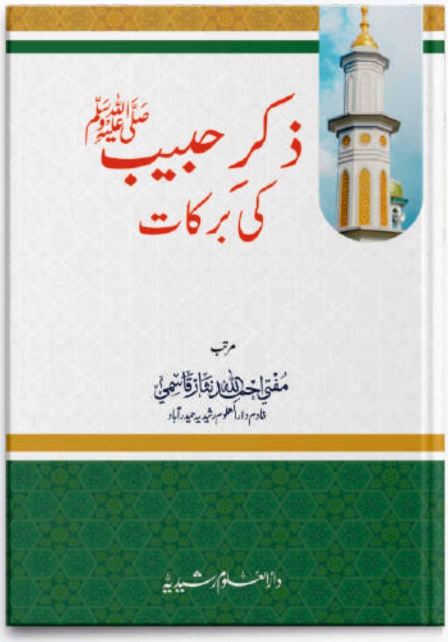
مرتب کی دیگر کتابیں

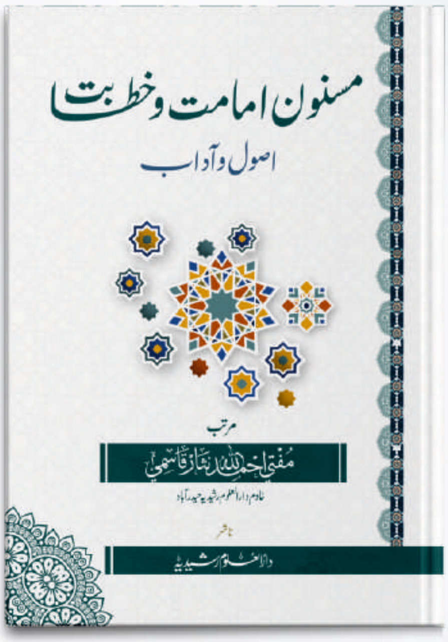
۱ ۔رمضان المبارک معروفات ومنکرات
۲۔اصلاحی واقعات دو جلدیں
۳۔اصلاح الرسوم (تسہیل،تعلیق وتخریج)
۴۔عصری خطبات جلد اول
۵۔جماعت اولی کی اہمیت و جماعت ثانیہ کی حیثیت
۶۔نیاسال مغرب اور اسلام کا نقطۂ نظر
۷۔کرسمس کی حقیقت عقل ونقل کی روشنی میں
۸۔ویلنٹائن ڈے تاریخ کے آئینہ میں
۹۔اپریل فول کی تاریخی حیثیت
۱۰۔خیر البیان (مدارس کے طلبہ کے لئے)
۱۱۔ہندوستانی مسلمان آزادیٔ وطن سے تعمیرِ وطن تک (زیرِطبع)
۱۲۔نفع المفتی والسائل (عربی،تخریج وتعلیق،زیرِطبع)
۱۳۔اللمعۃ اذا اجتمع العیدوا لجمعۃ
۱۴۔کھیل کود کی تاریخی وشرعی حیثیت
۱۵۔احکام اعتکاف
۱۶۔خواتین رمضان کیسے گذاریں؟
۱۷۔یوم جمہوریہ حقیقت کے آئینہ میں
۱۸۔پتنگ بازی حقائق ونقصانات

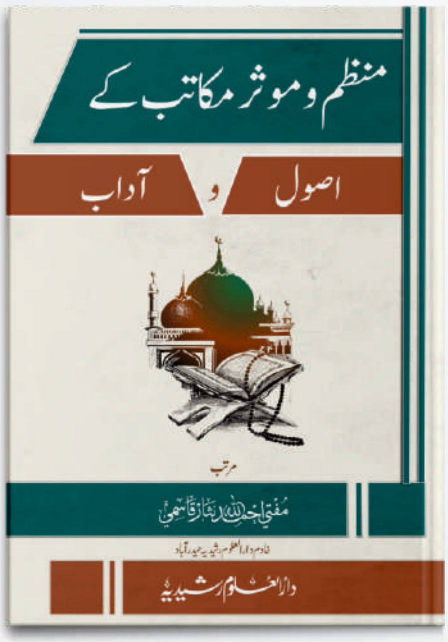
۱۹۔مروّجہ مضاربت کے احکام
۲۰۔ضیافت فضائل ومسائل
۲۱۔عظمتِ اہلِ بیت اور مسئلہ زکوۃ
۲۲۔ارطغرل غازی سیریل حقائق اور غلط فہمیاں
۲۳۔یتیمی اور یتیموں کے کارنامے
۲۴۔لون (قرض) کے جدید مسائل (زیرِطبع)
۲۵۔ظالموں کاانجام سچے واقعات کی روشنی میں
۲۶۔کرکٹ کی تاریخی وشرعی حیثیت
۲۷۔فروع الایمان (تسہیل،تخریج وتضمیم)
۲۸۔قربانی اور مسلکی مسائل
۲۹۔عصمت دری اسباب وسدباب
۳۰۔سنتِ فجر فضائل ومسائل
۳۱۔خطباتِ قاسمیہ
۳۲۔برادرانِ وطن سے تعلقات حدود وحقوق
۳۳۔کمیشن اور بروکری کے احکام
۳۴۔کرایہ کے جدید مسائل (زیرِطبع)
۳۵۔ٹوپی کی شرعی حیثیت
۳۶۔اسلام میں تجارت کی اہمیت
۳۷۔جبر تبدیلیٔ مذہب کی حقیقت
۳۸۔ملازمت کے جدید مسائل (زیرِطبع)

مصنف کی دیگر کتابیں









DARUL ULOOM RASHEEDIA

Door Number 12-2-823/A/28A1 Masjid E Qutub Shahi
2nd Floor, opp MS college Santosh Nagar Colony,
(Pillar No17) Mehdipatnum Hyderabad-500028 (T.S)
WWW.darululoomrasheediya.com